

Business DIALOG Media

#24 October 2018

international

# RBC

## Russian Business Guide



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

**FROM SALES  
TO BRAND IMAGE**

**CONQUEST  
OF THE UNIVERSE**

**COORDINATES  
OF THE EAEU  
INDUSTRIAL POLICY**


**REGION  
OF THE MONTH –  
THE SAMARA REGION**

**EURASIAN  
ECONOMIC  
UNION**



### IPRO: ILLUMINATING THE WORLD...





# I МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС АРХИТЕКТОРОВ ОТ КОМПАНИИ «НАРХОЗСТРОЙ»

# НАРХОЗСТРОЙ

Д Е Р Е В Я Н Н Ы Е   Д О М А

**В 2018 году компания «Нархозстрой», ведущий производитель домов из клееного бруса, проводит I Международный конкурс архитекторов «Русская баня-2018». Главной целью является популяризация традиционной русской бани.**

Профессиональное жюри оценит конкурсные проекты, их оригинальность, актуальность и выберет работы по трем номинациям:

- «Традиционная баня»;
- «Оригинальная баня»;
- «Баня-хайтек».

Также состоится онлайн-голосование на приз зрительских симпатий.

Уже более 100 архитекторов из России и из-за рубежа приняли участие в конкурсе.

27 октября в рамках выставки «Красивые дома» в Крокус Экспо состоится награждение победителей и участников конкурса.



Проектирование, производство, строительство домов из клееного бруса, бруса естественной влажности и каменных домов любой сложности.

**Тел.: +7 (495) 978-9658**

**+7 (495) 215-1684**

**[www.NARHOZSTROY.ru](http://www.NARHOZSTROY.ru)**



реклама

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
**18+**

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**

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россяйкин**

Редактор новостного портала [rbgmedia.ru](http://rbgmedia.ru):

**Анжелика Грицак**

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 любой форме допускается только с разрешения редакции издания

«Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

**Московская область,**

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

e-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

тел.: **+7(985)999-65-46**

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

**Russian Business Guide № 24**

Подписано в печать 11.10.2018г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии: [Russland.ahk.de](http://Russland.ahk.de), [Bc-nark.ru](http://Bc-nark.ru), [abn-consult.ru](http://abn-consult.ru), [reg-egrp.ru](http://reg-egrp.ru), [Lockerdome.com](http://Lockerdome.com), [Prooptima.pl](http://Prooptima.pl), [http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com](http://http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com).

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

**18+**

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**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rosseyaykin**

Editor of the news portal [rbgmedia.ru](http://rbgmedia.ru):

**Anzhelika Grytsak**

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](mailto: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 № 24**

Passed for printing on 11.10.2018.

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: [Russland.ahk.de](http://Russland.ahk.de), [Bc-nark.ru](http://Bc-nark.ru), [abn-consult.ru](http://abn-consult.ru), [reg-egrp.ru](http://reg-egrp.ru), [Lockerdome.com](http://Lockerdome.com), [Prooptima.pl](http://Prooptima.pl), [http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com](http://http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com).

## ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.

2

КООРДИНАТЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЕАЭС.  
**COORDINATES OF THE EAEU INDUSTRIAL POLICY.**

6

НОВЫЙ ЭТАП ИНТЕГРАЦИИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС.  
**A NEW STAGE OF INTEGRATION IN THE SPHERE OF STATE SUPPORT TO THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE EAEU MEMBER STATES.**

## ЭНЕРГИЯ ГОРОДА. URBAN ENERGY.

10

СВЕТ – ЭТО НАША ПРОФЕССИЯ.  
**LIGHT IS OUR PROFESSION.**

## МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА. BRIDGES OF COOPERATION.

16

ПОКОРЕНИЕ ВСЕЛЕННОЙ...  
**THE CONQUEST OF THE UNIVERSE...**

20

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РОССИЙСКО - БЕЛОРУССКИЙ КОСМИЧЕСКИЙ АППАРАТ – ПРОРЫВ НА МИРОВОЙ РЫНОК КОСМИЧЕСКОЙ СЪЁМКИ.  
**PROSPECTIVE RUSSIAN-BELARUSIAN SPACE VEHICLE – A BREAKTHROUGH TO THE WORLD MARKET OF SPACE IMAGERY.**

## ОВАЦИИ ДЛЯ ИННОВАЦИИ. OVATIONS FOR INNOVATIONS.

24

СВЕТИТЬ ВСЕГДА, СВЕТИТЬ ВЕЗДЕ!  
**SHINE ALWAYS, SHINE EVERYWHERE!**

32

КРИПТЕН. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ.  
**KRYPTEN. INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN PRODUCT LABELING.**

36

ХОЛЛОФАЙБЕР – ЭТО «ТЕРМОПОЛ».  
**«ХОЛЛОФАЙБЕР» IS THERMOPOL.**

40

«ФИЗПРИБОР»: ЛИДЕР В РАЗРАБОТКЕ И ИЗГОТОВЛЕНИИ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ НЕПРОГРАММИРУЕМОЙ ТЕХНИКИ.  
**FIZPRIBOR: LEADER IN THE DEVELOPMENT AND MANUFACTURING OF CONTROL SYSTEMS BASED ON NON-PROGRAMMABLE EQUIPMENT.**

## РЕГИОН НОМЕРА – САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ. REGION OF THE MONTH – THE SAMARA REGION.

42

ПО ШКАЛЕ РАЗВИТИЯ.  
**ON THE DEVELOPMENT SCALE.**

46

ОТ СБЫТА ДО ИМИДЖА: ТПП САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОКАЗЫВАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВСЕСТОРОННЮЮ ПОДДЕРЖКУ.  
**FROM SALES TO BRAND IMAGE: THE CCI OF THE SAMARA REGION PROVIDES FULL SUPPORT TO ENTREPRENEURS.**

48

ВИКТОР ШАМРАЙ: «ПОСТОЯНСТВО - ЭТО ТУПИК» .  
**VICTOR SHAMRAY: «CONSTANCY IS A DEAD END».**

## ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS.

52

ХИМИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ.  
**CHEMISTRY OF MINERAL FERTILIZERS.**

56

«ШЕВРОЛЕ НИВА»: УСПЕШНОЕ ДИТЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГИГАНТОВ.  
**CHEVROLET NIVA: A SUCCESSFUL CHILD OF CAR GIANTS.**

62

НИКОЛЯ ВЭФЛЕР: «РЕГИОНЫ РОССИИ ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ».  
**NICOLAS WAEFLER: «REGIONS OF RUSSIA HAVE GREAT POTENTIAL».**

## ПЕРСОНА. PERSONALITY.

66

ЧТО ДОРОЖЕ БОГАТСТВА? МОДЕЛЬ УСПЕХА АЛЕКСАНДРА ГУСЕВА.  
**WHAT IS MORE VALUABLE THAN WEALTH? THE SUCCESS MODEL OF ALEXANDER GUSEV.**

## «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ». GOLD MERCURY.

72

СКТБ «КАТАЛИЗАТОР» - ИСТОРИЯ УСПЕХА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.  
**SKTB KATALIZATOR – A SUCCESS STORY OF DOMESTIC ENTREPRENEURSHIP.**

## ПРАВОВОЕ ПОЛЕ. LEGAL REGULATION.

74

В БОРЬБЕ С «ЧЕРНЫМ ПИАРОМ».  
**IN THE FIGHT AGAINST «BLACK PR».**

## ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. THE TERRITORY OF INVESTMENT.

76

ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ БЛОКЧЕЙН – ЛИШЬ МИФ.  
**DECENTRALIZED BLOCKCHAIN – JUST A MYTH.**



# КООРДИНАТЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЕАЭС

Николай Геннадиевич Кушнарев, директор департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии – о новых тенденциях, концепциях, планах и проектах Евразийского экономического союза.



**– Каковы последние тенденции современной линии поведения Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в условиях роста протекционистских настроений и обострения торговых конфликтов с одной стороны и сохранения приверженности принципам совместного экономического развития за счет экономической интеграции с другой? Как эти факторы влияют на торговые отношения?**

– Как показывает мировой опыт, экономические ограничения и санкции в отношении отдельных государств-членов и производителей имеют выраженный мультипликативный эффект для состояния всего общего рынка ЕАЭС, даже несмотря на то, что доля взаимной торговли для большинства его членов существенно меньше доли торговли с третьими странами.

Это обуславливает необходимость государств-членов принимать неотложные меры по совместным действиям в сфере защиты своих экономических интересов в рамках интеграционного объединения.

В структуре общего рынка ЕАЭС в настоящее время преобладают поставки продукции производителями государств-членов на свои национальные рынки. За счет таких поставок формируется около 2/3 емкости

общего рынка, импорт из третьих стран формирует чуть менее 30% общего рынка, а вклад взаимных поставок продукции обрабатывающей промышленности между государствами-членами составляет около 5% емкости общего рынка.

При этом производители из государств-членов в силу отсутствия ввозных таможенных пошлин во взаимной торговле обладают явным конкурентным преимуществом по сравнению с продукцией из третьих стран.

В качестве мер коллективной стратегии защиты экономических интересов государств-членов ЕАЭС, в том числе ответа на вводимые ограничения третьих стран, может являться проведение государствами-членами активной скоординированной промышленной политики в ЕАЭС, использование промышленного потенциала для реализации политики импортозамещения, углубление промышленной и научно-технической кооперации.

Реализация импортозамещающих проектов на территории ЕАЭС позволит снизить риски для производителей и потребителей импортной продукции в части негативных последствий введения экономических ограничений и санкций со стороны третьих стран, а также создать эффективный меха-

низм по минимизации побочного ущерба от применения «встречных» ограничительных мер в отношении третьих сторон для внутреннего рынка ЕАЭС.

**– В настоящее время в ЕАЭС успешно подготавливается концепция создания условий для цифровой трансформации промышленности и формирования единого цифрового пространства. Какие страны присоединяются к этому процессу? И как идет эта подготовка?**

– Да, действительно, в соответствии с нашими планами до конца текущего года планируем утвердить концепцию цифровой трансформации промышленности Евразийского экономического союза. В основу документа легли две уже разработанные базовые концепции в Союзе – Евразийской сети промышленной субконтрактации и Евразийской сети трансфера технологий.

При подготовке и формировании документа использовались практические наработки Российской Федерации в данной сфере, а именно – Фонда развития промышленности при Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации и машиностроительного кластера Республики Татарстан, как наилучшие.

Концепция цифровой трансформации промышленности Евразийского экономического союза содержит условия для запуска глобального проекта по созданию вышеназванного единого информационного ресурса. Комиссия в данной сфере осуществляет содействие бизнесу государствам-членам выходу на рынки третьих стран.

**– Какие новые возможности открывает для бизнеса проект по цифровой промышленной кооперации в рамках ЕАЭС?**

– Реализация проекта по созданию евразийской информационной системы промышленности, несомненно, предоставит новые возможности для бизнеса государств-членов Союза.

В первую очередь предприятия получают возможность быстрого поиска партнеров, в том числе по вопросам промышленной субконтрактации и трансфера передовых технологий.

В рамках проекта предполагается активно развивать в дальнейшем такие сервисы, как госзакупки, сертификация продукции и услуг, лизинг оборудования, логистические услуги, таможенные услуги, привлечение





финансового заимствования и др. по мере необходимости.

Объем государственных и коммерческих закупок, которые размещаются через различные B2B электронные платформы в наших странах, составляет более 40 трлн руб. Однако объем взаимных закупок в ЕАЭС через электронные торговые площадки в настоящее время незначителен.

**– Сегодня в ЕАЭС предпринимаются активные шаги по формированию союзных рынков в различных отраслях экономики. Расскажите об этой работе. Что уже сделано и что еще предстоит?**

– Основными направлениями промышленного сотрудничества в Евразийском экономическом союзе определены приоритетные для промышленного сотрудничества отрасли: сельскохозяйственное машиностроение, легкая промышленность, металлургия, химия, автомобилестроение, производство электронно-оптического оборудования, станкостроение.

Наши усилия направлены на стимулирование и углубление производственной и научно-технической кооперации, реализацию совместных кооперационных и импортозамещающих проектов, выход на рынки третьих стран, выявление и снятие препятствий.

В сельхозмашиностроении как одной из приоритетных отраслей активно идет процесс локализации производств на территории Союза, реализуются меры финансовой и нефинансовой поддержки экспорта совместно произведенной продукции сельхозмашиностроения.

В черной и цветной металлургии определены перспективные направления сотрудничества с учетом национальных приоритетов сторон, производителей и потребителей отрасли в рамках союза, сформированы кооперационные цепочки производства готовой продукции.

Активно обсуждаем с бизнесом стран и с госорганами направления кооперации в

сфере экологически чистого автотранспорта (электромобили). В настоящее время разработан новый проект плана мероприятий на 2018–2020 годы, в соответствии с которым будет выстроена работа по стимулированию использования электромобилей на территории Союза.

**– В 2017 году промышленное производство ЕАЭС выросло на 1,7%. В частности, промышленное производство в целом по Союзу увеличилось на 1,7%, причем в большинстве стран «пятерки» рост оказался значительно существеннее: в Армении – на 12,6%, Беларуси – на 6,1%, Казахстане – на 7,1%, Кыргызстане – на 11,5%. В России рост промышленного производства зафиксирован на отметке 1% прироста. Каких результатов вы ожидаете в этом году?**

– В текущем году мы ожидаем еще более высоких темпов прироста промышленного производства в Евразийском союзе. С удовлетворением можно отметить, что именно промышленный сектор в последние годы является драйвером экономического роста в Евразийском экономическом союзе.

Если посмотреть отдельно на показатели в промышленности, то рост производства во многом обеспечен кооперацией в сфере машиностроения. Так, в 2017 году кооперационные поставки между государствами-членами в обрабатывающей промышленности увеличились на 30%.

2018 год для нас также является успешным. По итогам I полугодия 2018 года темпы промышленного производства в ЕАЭС ускорились. Прирост в целом по ЕАЭС составил более трех процентов.

Существенное наращивание промышленного производства в ЕАЭС позволило по итогам I полугодия 2018 года значительно приблизить темпы прироста промышленности Союза к общемировым значениям данного показателя, а также показателям основных стран и регионов мира, что свидетельствует о

восстановлении позиций государств-членов ЕАЭС в мировой экономике.

**– В июле этого года вице-премьеры стран-членов ЕАЭС обсудили пять наиболее чувствительных проблем внутреннего рынка ЕАЭС в рамках комплексной работы по устранению препятствий во взаимной торговле между государствами-членами Союза и по ряду из них приняли решения. Что это за препятствия, и какие пути устранения были найдены?**

– Советом Евразийской экономической комиссии на уровне заместителей премьер-министров ЕАЭС неоднократно рассматривался перечень барьеров и препятствий.

Препятствия касаются взаимного признания электронной цифровой подписи, ограничений при государственных закупках, налогового учёта, ветеринарного контроля, а также гармонизации ставок акцизов.

В настоящее время в целях устранения препятствий комиссия проводит ряд мероприятий.

Разрабатывается проект нормативного акта, который позволит реализовать взаимное признание электронной цифровой подписи с целью беспрепятственного доступа потенциальных поставщиков государств-членов к участию в закупках в электронном формате.

Комиссия и государства-члены работают над согласованием перечня товаров в целях устранения существующего запрета на допуск предприятий к государственным закупкам.

Кыргызская Республика проводит работу по внесению изменений в нормативные правовые акты в части исключения минимального уровня контрольных цен и приведения их в соответствие с правом Евразийского экономического союза.

По предложению Российской Федерации ускорена работа по снятию разногласий, сдерживающих подписание соглашений в области регулирования алкогольного и табачного рынков в рамках Евразийского экономического союза.

**Беседовал Вадим Винокуров**



# COORDINATES OF THE EAEU INDUSTRIAL POLICY



protection of their economic interests in the framework of an integration association.

In the structure of the common market of the EAEU, product supplies by the producers of the member states to their national markets currently dominate. About 2/3 of the total market capacity is formed at the expense of such supplies, imports from third countries form slightly less than 30% of the total market, and the contribution of mutual supplies of manufacturing products between member states amounts to about 5% of the total market capacity.

At the same time, producers from member states have a clear competitive advantage compared to products from third countries due to the absence of import customs duties in mutual trade.

Member states may pursue an active coordinated industrial policy in the EAEU, use industrial potential to implement import substitution policies, and deepen industrial and scientific-technical cooperation as measures of a collective strategy to protect their economic interests, including as a response to the restrictions imposed by third countries.

The implementation of import-substitution projects in the territory of the EAEU will reduce the risks for producers and consumers of imported products in terms of the negative effects of economic restrictions and sanctions introduced by third countries, as well as create an effective mechanism to minimize incidental damage for the domestic market of the EAEU from the use of «counter» restrictive measures against third parties.

**– At present, the concept of creating conditions for the digital transformation of the industry and the formation of a single digital space is being successfully prepared at the EAEU. Which countries are joining this process? And how is this preparation going?**

– Yes, indeed, in accordance with our plans, by the end of this year we plan to approve the Concept of digital transformation of the industry of the Eurasian Economic Union. The document was based on two already developed basic Concepts in the Union – the Eurasian Network of Industrial Subcontracting and the Eurasian Technology Transfer Network.

In preparing and shaping the document, the practical developments of the Russian Federation in this field were used, namely, developments of the Industrial Development Fund under the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Machine-Building Cluster of the Republic of Tatarstan, as the best ones.

Nikolay Kushnarev, Director of the Industrial Policy Department of the Eurasian Economic Commission – about new trends, concepts, plans and projects of the Eurasian Economic Union.

**– What are the latest trends in the current line of behavior of the Eurasian Economic Union (EAEU) in the face of growth of protectionist sentiments and aggravation of trade conflicts on the one hand, and maintenance of the commitment to the principles of joint economic development through economic integration on the other? How do these factors affect trade relations?**

– As international experience shows, economic restrictions and sanctions on individual member states and producers have a pronounced multiplicative effect on the state of the common EAEU market, even though the share of mutual trade for the majority of its members is substantially less than the share of trade with third countries.

This necessitates the need for member states to take urgent measures for joint action in the





The concept of digital transformation of the industry of the Eurasian Economic Union contains the conditions for launching a global project to create the above-mentioned single information resource. In this area, the Commission provides assistance to business of member states in entering the markets of third countries.

**– What new opportunities does the project on digital industrial cooperation within the EAEU open for business?**

– The implementation of a project to create a Eurasian industrial information system will undoubtedly provide new business opportunities for member states.

First of all, enterprises will be able to quickly find partners, including on issues of industrial subcontracting and transfer of advanced technologies.

Within the framework of the project, it is planned to actively develop such services as government procurement, certification of products and services, equipment leasing, logistics services, customs services, attraction of financial borrowings, etc., if necessary.

The volume of government and commercial purchases that are placed through various B2B electronic platforms in our countries is more than 40 trillion rubles. However, the volume of mutual purchases in the EAEU through electronic trading platforms is currently insignificant.

**– Today, the EAEU is taking active steps to form allied markets in various sectors of the economy. Tell us about this work. What has been done and what remains to be done?**

– The main areas of industrial cooperation in the Eurasian Economic Union are priority areas for industrial cooperation – agricultural engineering, light industry, metallurgy, chemistry, automotive industry, production of electronic-optical equipment, machine-tool industry.

Our efforts are aimed at stimulating and deepening production, scientific and technical cooperation, implementing joint cooperation and import-substitution projects, entering third-country markets, identifying and removing obstacles.

In agricultural engineering, which is one of the priority sectors, the process of localization

of production in the territory of the Union is actively going on, measures of financial and non-financial support for the export of jointly produced agricultural engineering products are being implemented.

In ferrous and non-ferrous metallurgy, promising areas of cooperation have been identified, taking into account the national priorities of the Parties, producers and consumers of the industry within the Union, cooperative chains for the production of finished products have been formed.

We are actively discussing with the business and the state bodies the areas of cooperation in the field of environmentally friendly motor transport (electric cars). At present, a new draft plan of activities for 2018–2020 has been developed, in accordance with which work will be organized to promote the use of electric vehicles in the Union.

**– In 2017, the industrial production of the Eurasian Economic Union (EAEU) grew by 1.7%. In particular, industrial production in the Union as a whole increased by 1.7%, and in most of the five countries the growth was much more significant: in Armenia – by 12.6%, Belarus – by 6.1%, Kazakhstan – by 7, 1%, in Kyrgyzstan – by 11.5%. In Russia, the growth of industrial production is fixed at 1%. What results do you expect this year?**

– In the current year, we expect even higher growth rates of industrial production in the Eurasian Union. It can be noted with satisfaction that in recent years the industrial sector has been the driver of economic growth in the Eurasian Economic Union.

If you look separately at the indicators in industry, the growth of production is largely ensured by cooperation in the field of mechanical engineering. Thus, in 2017, cooperative supplies between member states in the manufacturing industry increased by 30%.

2018 is also a successful year for us. In the first half of 2018, the pace of industrial production in the EAEU accelerated. Growth in the whole of the EAEU was more than 3%.

A significant increase in industrial production in the EAEU for the first half of 2018

allowed bringing the Union's industry growth rates closer to the global level, as well as to the indicators of the main countries and regions of the world, which indicates the restoration of positions of the EAEU member states in the global economy.

**– I July of this year, the Deputy Prime Ministers of the EAEU member countries discussed five of the most sensitive problems of the internal market of the EAEU as part of a comprehensive work to remove obstacles in mutual trade between the member states of the Union and made decisions on a number of them. What are these obstacles, and what solutions have been found?**

– The Council of the Eurasian Economic Commission at the level of Deputy Prime Ministers of the EAEU has repeatedly considered a list of barriers and obstacles.

The obstacles relate to the mutual recognition of digital signatures, restrictions on public procurement, tax accounting, veterinary control, and the harmonization of excise rates.

Currently, in order to eliminate these obstacles, the Commission is conducting a number of activities.

A draft regulation is being prepared that will provide for the mutual recognition of an electronic digital signature with the aim of unhindered access of potential suppliers of member states to participate in procurement in electronic format.

The Commission and member states are working to harmonize the list of goods in order to eliminate the existing ban on the admission of enterprises to public procurement.

The Kyrgyz Republic is working to make changes in regulatory legal acts in terms of excluding the minimum level of reference prices and bringing them in line with the law of the Eurasian Economic Union.

Following the suggestion of the Russian Federation, work on the removal of differences that hinder the signing of agreements on the regulation of the alcohol and tobacco markets within the framework of the Eurasian Economic Union has been accelerated.

**Interviewed by Vadim Vinokurov**



# НОВЫЙ ЭТАП ИНТЕГРАЦИИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС



*Дина Акпанбаева – заместитель директора департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии*

Несмотря на то, что Евразийский экономический союз – достаточно молодое интеграционное объединение, он демонстрирует серьезные успехи. Проводимые государствами-членами при координирующей роли Евразийской экономической комиссии преобразования с целью постепенного перехода от таможенного союза к экономическому затрагивают изменения во многих сферах экономики: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, внешнюю торговую политику, техническое регулирование, финансовый рынок, промышленность и энергетику.

Правом ЕАЭС закреплено, что государства-члены самостоятельно разрабатывают, формируют и реализуют национальные промышленные политики, не противоречащие положениям Договора о ЕАЭС.

С 2015 года промышленная политика в рамках ЕАЭС формируется государствами-членами при консультативной поддержке и координации комиссии по основным направлениям промышленного сотрудничества, утвержденным на уровне правительств государств-членов.

Учитывая, что наиболее значимым инструментом проведения действенной промышленной политики является реализация мер государственной поддержки промышленным предприятиям, в рамках интеграционного объединения требуется установление единых правил оказания такой поддержки. Такой подход обеспечивает условия для стабильного и эффективного развития экономик государств-членов, развития и расширения их промышленного производства, обеспечения оптимального распределения



ресурсов на национальных товарных рынках, а также развития взаимной торговли и добросовестной конкуренции внутри Союза.

В ЕАЭС данная концепция была реализована в рамках формирования единого экономического пространства и закреплена в статье 93 Договора о ЕАЭС.

Новым этапом развития интеграционных процессов в сфере предоставления промышленных субсидий государств-членов ЕАЭС является вступление в апреле 2018 года в силу соглашения по согласованию специфических субсидий, предоставленных, предоставляемых или планируемых к предоставлению государствами-членами, с Евразийской экономической комиссией.

Используя передовой опыт других интеграционных объединений, в том числе Европейского союза, при этом принимая во внимание особенности экономик стран ЕАЭС, комиссией и экспертами сторон были определены основные положения соглашения, которое было подписано главами правительств сторон 26 мая 2017 года.

Основной целью подписанного соглашения является увеличение прозрачности при предоставлении государствами-членами ЕАЭС специфических субсидий и, главное, возможность проведения оценки реализуемых сторонами субсидий. Сам документ включает в себя несколько направлений совершенствования политики в области предоставления государственной поддержки промышленным предприятиям.

Во-первых, уполномоченные органы государств-членов теперь могут при желании обратиться в комиссию для согласования специфической субсидии, которая была предоставлена, предоставляется либо планируется к предоставлению. Мотивом к согласованию специфических субсидий служит получение «вето» на применение компенсирующих мер к тем субсидиям, условия предоставления которых были комиссией согласованы.

Таким образом, комиссия по итогам проведения анализа на соответствие специфической субсидии критериям, заложенным в соглашении, принимает решение о допустимости или недопустимости специфической субсидии. Если субсидия признана допустимой, то субсидирующее государство-член может предоставлять её на условиях, согласованных с комиссией. Если же субсидия признана недопустимой, значит, её реализация представляет опасность для функционирования отраслей промышленности государств-членов. Государство-член может предоставить такую субсидию, понимая, что любая из сторон вправе начать процедуру расследования или разбирательства в отношении такой субсидии.

Во-вторых, главным нововведением соглашения является установление единых критериев допустимости специфических субсидий.

При формировании критериев за осно-

ву были взяты нормы и опыт Европейского союза, где Европейская комиссия имеет исключительное право на принятие решений о соответствии или несоответствии мер государственной поддержки, предоставляемых странами ЕС, законодательству ЕС. Условия применения критериев в ЕС носят в основном экономический характер, т.е. содержат ряд пороговых значений и установленных размеров сумм субсидирования. В целях выработки пороговых значений критериев допустимости в рамках соглашения была произведена оценка существующих условий применения критериев ЕС в части адаптации к национальным экономикам и законодательству государств-членов.

На сегодняшний момент стороны, стремясь охватить наиболее важные причины исключительного предоставления государственной поддержки, договорились о 15 критериях: малозначимая помощь, реализация совместных проектов государств-членов, производство высокотехнологичной, инновационной продукции, продукции, не имеющей аналогов, а также продукции, производящейся в недостаточном количестве. При определенных условиях допустимой является поддержка, направленная на возмещение материального ущерба, причиненного стихийными бедствиями, на оказание помощи предприятиям, находящимся в неустойчивом финансовом состоянии, предприятиям, находящимся в начальном периоде становления, также при проведении фундаментальных исследований, участии в выставках и ярмарках, реализации прикладных промышленных разработок, проведении повышения квалификации сотрудников. Кроме того, допускается субсидирование предприятий в целях адаптации существующих производственных мощностей к стандартам Союза, приведения к соответствию промышленной продукции требованиям международных стандартов, а также субсидирование производства промышленного товара, признанного совместно произведенным сторонами.

В-третьих, соглашение устанавливает порядок проведения комиссией разбирательств по вопросам предоставления промышленных субсидий. Таким образом, в случае, если государство-член считает, что отрасли национальной экономики угрожает или наносится ущерб либо происходит серьезное ущемление интересов государства-члена вследствие реализации нормативного правового акта, сторона может обратиться в комиссию с заявлением о проведении разбирательства в отношении предоставления промышленной субсидии. В рамках разбирательств могут быть проведены консультации в целях обсуждения, предоставления дополнительной информации и пояснений.

Подход, определенный соглашением, является альтернативным механизмом раз-

решения спорных ситуаций между государствами-членами. Отличительными особенностями проведения разбирательства являются: обязательное участие комиссии в решении возникающих вопросов, а также участие любого из государств-членов в данной процедуре.

Проведение комиссией разбирательства как третьей незаинтересованной стороной обеспечит независимый объективный анализ на предмет наличия/отсутствия ущерба или угрозы его нанесения в результате предоставления специфической субсидии.

По итогам разбирательства комиссия принимает обязательные для исполнения государствами-членами решения.

В-четвертых, соглашением установлены порядок и условия запроса комиссией информации о предоставляемых субсидиях. Комиссия в соответствии с наделенными Договором о ЕАЭС полномочиями уже сейчас осуществляет мониторинг и проведение сравнительно-правового анализа законодательства государств-членов на предмет соответствия положениям Договора о ЕАЭС в отношении предоставления субсидий, а также ежегодно готовит отчеты о соблюдении государствами-членами положений Договора о ЕАЭС.

В целях увеличения прозрачности предоставления государственной поддержки сторонами и осуществления детального мониторинга комиссией соглашение расширяет перечень обязательно направляемых уведомлений. В частности, уполномоченные органы представляют в комиссию информацию о предоставленных промышленных субсидиях, согласованных с комиссией, о принятых национальных нормативных правовых актах, предусматривающих предоставление специфических субсидий, и проекты актов, предусматривающие предоставление специфических субсидий производителям товаров, отнесенных к чувствительным товарам.

Таким образом, нормы соглашения о добровольном согласовании специфических субсидий, дополняя и развивая существующее право Союза, расширяют полномочия комиссии по проведению анализа и разбирательств в отношении специфических субсидий сторон. Государства-члены со своей стороны получают больше возможностей по получению информации о государственной поддержке коллег по Союзу, также приобретают дополнительный механизм по урегулированию возможных конфликтных ситуаций, связанных с реализацией специфических субсидий на общем внутреннем рынке. В целом предполагается, что новый механизм добровольного согласования значительно сократит количество обращений государств-членов о возможном нанесении ущерба отрасли национальной экономики и снизит издержки, возникающие в процессе разрешения спорных ситуаций.

# A NEW STAGE OF INTEGRATION IN THE SPHERE OF STATE SUPPORT TO THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE EAEU MEMBER STATES



Despite the fact that the Eurasian Economic Union is a fairly young integration association, it demonstrates serious success. Transformations carried out by member states coordinated by the Eurasian Economic Commission with the aim of gradual transition from the customs union to the economic introduce changes in many spheres of the economy: customs and tariff and non-tariff regulation, foreign trade policy, technical regulation, financial market, industry and energy.





Dina Akpanbaeva – Deputy Director of the Industrial Policy Department of the Eurasian Economic Commission

The EAEU legislation states that member states develop, formulate and implement national industrial policies independently, that are not inconsistent with the provisions the Treaty on the EAEU.

Since 2015, the general industrial policy within the framework of the EAEU has been being formed by member states with the consultative support and coordination of the commission on the Main lines of industrial cooperation, approved at the level of the Governments of member states.

Taking into account that the most significant tool for implementing an effective industrial policy is the provision of measures of state support to industrial enterprises, the integration association requires the establishment of uniform rules for providing such support. This approach provides conditions for the stable and efficient development of the economies of the member states, the development and expansion of their industrial production, ensuring the optimal allocation of resources in national commodity markets, as well as the development of mutual trade and fair competition within the Union.

In the EAEU, this concept was implemented within the framework of the Common Economic Space and is enshrined in Article 93 of the Treaty on the EAEU. A new stage in the development of integration processes in the field of granting industrial subsidies to the EAEU member states is the entry into force of the Agreement on the coordination of specific subsidies in April 2018, which are already granted, being provided or planned to be provided by the member states, with the Eurasian Economic Commission.

Using the best practices of other integration associations, including the European Union, while taking into account the peculiarities of the economies of the EAEU countries, the commission and experts of the parties defined the main provisions of the agreement, signed by the heads of government of the parties on May 26, 2017.

The main goal of this agreement is to increase transparency in the provision of specific subsidies by the member states of the EAEU and, most importantly, the possibility of assessing the subsidies implemented by the parties. The document itself includes several directions for improving the policy in the field of providing state support to industrial enterprises.

First, the authorized bodies of the member states can now, if they wish, apply to the commission to agree on a specific subsidy that has been granted, is being provided or planned to be provided. The reason for the coordination of specific subsidies is the receipt of a «veto» to apply compensatory measures to those subsidies, the terms of which were agreed by the commission.

Thus, the commission makes a decision on the admissibility or inadmissibility of a specific subsidy basing on the results of the analysis of the compliance of a specific subsidy with the criteria laid down in the agreement. If the subsidy is recognized as acceptable, the granting member state may provide it on terms agreed with the commission. If the subsidy is recognized as unacceptable, then its implementation is dangerous for the functioning of the industries of member states. A member state may grant such a subsidy, knowing that either party has the right to initiate an investigation or proceedings in respect of such a subsidy.

Second, the main innovation of the agreement is the establishment of unified criteria for the admissibility of specific subsidies.

When forming the criteria, the regulations and experience of the European Union were used as a basis, where the European Commission has the exclusive right to decide on whether or not the measures of state support provided to the EU member states comply with the EU legislation. The conditions for applying the criteria in the EU are mostly of an economic nature, i.e. they contain a number of threshold values and fixed amounts of subsidy amounts. In order to develop threshold values for the admissibility criteria, the agreement assessed the current conditions for the application of the EU criteria for adaptation to national economies and the legislation of the member states.

To date, the parties, trying to cover the most important reasons for the exclusive provision of state support, agreed on 15 criteria: low-value assistance, implementation of joint projects of member states, production of high-tech, innovative products, products that have no analogues, and products manufactured in insufficient quantities. Under certain conditions, support is available to compensate for material damage caused by natural disasters, to assist enterprises in an unstable financial condition, to enterprises in the initial period of formation, also in fundamental research, participation in exhibitions and fairs, the implementation of applied industrial development, conduct training of employees. In addition, it is allowed to subsidize enterprises in order to adapt existing production capacities to Union standards, bring industrial products to conformity with international standards, and subsidize the production of an industrial product recognized as jointly produced by the parties.

Third, the agreement establishes the procedure for the commission to conduct proceedings on the provision of industrial subsidies. Thus, in the event when a member

state considers that the sectors of the national economy are threatened or harmed, or if the interests of the member state are seriously infringed by the implementation of a normative legal act, a party may apply to the commission for proceedings regarding granting an industrial subsidy. Within the framework of the proceedings, consultations can be held to discuss, provide additional information and clarify the case.

The approach defined by the agreement is an alternative mechanism for resolving disputes between member states. Distinctive features of the proceedings are: the mandatory participation of the commission in dealing with emerging issues, as well as the participation of any of the member states in this procedure.

The commission's conduct of the proceedings as the third uninterested party will provide an independent objective analysis for the presence/absence of damage or the threat of its infliction as a result of the provision of a specific subsidy.

As a result of the proceedings, the commission takes decisions that are binding for the member states.

Fourth, the agreement establishes the procedure and conditions for the commission's request for information on the subsidies provided. The commission, in accordance with the powers conferred on the EAEU, already monitors and conducts a comparative legal analysis of the legislation of member states for compliance with the provisions of the EAEU Treaty on granting subsidies, and also prepares annual reports on compliance by member states with the provisions of the EAEU Treaty.

In order to increase the transparency of the provision of state support by the parties and the implementation of detailed monitoring by the commission, the agreement expands the list of mandatory notifications. In particular, the authorized bodies submit to the commission information on the provided industrial subsidies agreed with the commission, on adopted national regulatory legal acts providing for granting of specific subsidies, and draft acts providing for granting of specific subsidies to manufacturers of goods classified as sensitive goods.

Thus, the norms of the agreement on the voluntary coordination of specific subsidies, complementing and developing the existing Union legislation, expand the powers of the commission to conduct analysis and proceedings regarding the specific subsidies of the parties. The member states, for their part, have more opportunities to obtain information on state support of colleagues in the Union, and also acquire an additional mechanism for resolving possible conflict situations associated with the implementation of specific subsidies in the common domestic market. In general, it is assumed that the new mechanism for voluntary coordination will significantly reduce the number of requests from member states for possible damage to the sector of the national economy and reduce the costs arising in the process of resolving disputable situations.

# СВЕТ – ЭТО НАША ПРОФЕССИЯ

**«Ночь, улица, фонарь, аптека,**

Бессмысленный и тусклый свет» - так в свое время писал классик о современных ему городских пейзажах. К счастью, в наше время свет на улицах далеко не так бессмыслен и тускл, и даже наоборот – подчас ярок, занимателен и способен создавать атмосферу радости. Компания iPro делает все, чтобы он загорался там, где надо, тогда, когда это необходимо, горел красиво долгие годы и при этом потреблял мало электроэнергии.



**iPro - отечественный производитель и проектировщик светодиодного освещения. Его имя хорошо известно заказчикам, заинтересованным в качестве и скорости исполнения работ, а солидное портфолио способно вызвать зависть у многих западных коллег.**

Как компания появилась, чем занимается на данный момент и что заставляет клиентов делать выбор в ее пользу, рассказывает руководитель компании Андрей Викторович Мужичков.

**- Андрей Викторович, расскажите, пожалуйста, о возникновении компании. Как появилась идея заняться именно этим видом деятельности?**

- Мы, основатели iPro, по образованию светотехники. Получили специальность разработчиков оптико-электронного оборудования на кафедре светотехники в Московском энергетическом институте и всегда занимались светом. После института трудились по специальности, разрабатывали разные оптические приборы и, в конце концов, попали в организации, которые занимались освещением улиц городов, фасадов зданий, интерьеров. Одно время мы были представителями профильных итальянских компаний, продвигали их на российском рынке, вели для них здесь проекты. 10 лет назад решили основать свою компанию. Выглядело это, если вкратце, так: два увлеченных своим делом человека встретились, все обсудили и занялись производством светового оборудования – сами, без посредников.

Свои силы коллектив фирмы вкладывает в проектирование наружного и архитектурного освещения (последнее также известно как подсветка фасадов), а также в интерьерное освещение. Можем разработать проект для конкретного дома, улицы или целого города. Также готовим рабочие проекты, по которым ведутся строительные работы. Сами изготавливаем светодиодные светильники, для чего у нас есть небольшое производство в Москве и основной завод в Тульской области, в 150 км от столицы. Наш завод оборудован по последнему слову техники, и мы можем сказать, что производственные возможности и ресурсы, которыми мы располагаем, находятся на уровне мировых, в частности, лучших европейских светотехнических компаний. В плане качества мы ориентируемся на европейские светильники, так как за годы работы с иностранными

компаниями привыкли именно к этой планке качества.

**- Есть ли интерес к вашим светильникам за пределами России? Например, в странах СНГ?**

- Да, и не только там. Наша продукция экспортируется в Казахстан, в Армению. Сейчас развиваем деловые связи с Ближним Востоком – мы успешно заявили о себе на профильной выставке в арабских странах и теперь работаем над проектами для Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов.

**- Можно ли назвать светодиодные светильники, производством и установкой которых занимается ваша фирма, долговечными? Можно ли давать гарантию на этот продукт?**

- Гарантия качества на такую продукцию есть, в том числе и у нас, и сейчас принято давать ее на большой срок. Обычно это 3 года, но в отдельных случаях он увеличивается. Современные технологии шагнули далеко вперед, благодаря этому мы можем быстро модернизировать свое оборудование, в том числе то, которое уже установлено и эксплуатируется на объектах. Вообще светодиодные светильники постоянно совершенствуются, их выпускают в новых модификациях, и КПД таких приборов растет от одной модификации к другой. Заодно улучшается качество света, и есть возможность менять как сами светодиоды, так и блоки питания к ним. Ведь блок питания – это обычно самая слабая часть светильника. И если в нем что-то ломается, мы можем его быстро заменить.

**- Много ли у вас конкурентов среди производителей? И сложно ли с ними бороться?**



- Конкуренция на этом рынке огромное количество, в России почти в каждом городе есть организации, которые выпускают осветительную продукцию. Но мы – игроки уже известные, имеем большой опыт работы, богатый ассортимент товаров и, что является очень важным фактором для многих заказчиков, предлагаем широкий спектр услуг по проектированию, монтажу и разработке индивидуальных проектов. Так как мы любим свое дело и живем им, мы всегда в курсе мировых тенденций в сфере светодиодных технологий и берем на вооружение лучшие идеи и концепции, чтобы воплотить их в жизнь в наших проектах.

Строительные компании знают нас как серьезного подрядчика и обращаются снова и снова при реализации своих новых проектов. Они прекрасно знают, что при выборе производителя или подрядчика вопрос часто заключается не в том, чтобы создать что-то уникальное, а в том, чтобы компания качественно и в срок сделала то, за что взялась. И мы, если с кем-то работаем, все выполняем именно так: добросовестно, быстро и до конца. Клиенты это ценят и советуют другим обращаться к нам.

**- Судя по вашим проектам, к вам обращаются очень солидные организации. Вы работали над архитектурным освещением и внутренним освещением «Рабочего и Колхозницы», олимпийских объектов в Сочи, ряда домов в центре Москвы. Легко ли убедить клиентов, что с вами можно иметь дело?**

- С каждым годом это делать все проще, потому что у нас хорошая репутация. Изначально к нам обращались как к организации, имеющей большой опыт в проектировании освещения. И мы занимались именно этим – электрикой и освещением. Потом начали производить и предлагать свое оборудование.

То, что мы качественно разрабатываем и реализуем проекты, известно многим компаниям, и они не боятся доверять нам работу на своих объектах. В принципе, строительный рынок так устроен, что имена надежных поставщиков и подрядчиков на слуху, и компании нанимают их довольно часто. Мы это видим сами, поскольку очень часто на объектах пересекаемся с другими надежными подрядчиками, которые делают, например, системы кондиционирования или инженерные системы.

**- Чтобы здания с помощью подсветки «заиграли», наверняка нужно знать какие-то секреты расстановки светильников. Кто является хранителем этих секретов?**

- Светодизайнеры. У них есть художественное образование, хорошее воображение и вкус. Когда они приступают к проекту, то представляют себе фасад здания в дневном и ночном свете, и как можно красиво поиграть со светом и тенью, чтобы показать его красоту. Они смотрят, как расположены, например, карнизы и окна, какой ритм это дает. Мы с помощью разных приемов освещения добиваемся разнообразных эффектов, подчеркиваем архитектурные элементы зданий, выделяем их. Теплым светом можем приблизить объект, холодным – отдалить. Это творческая работа, очень интересная. Без хороших светодизайнеров сделать ее качественно невозможно.

**- Сейчас большое внимание уделяется безотходным производствам и утилизации отживших свое изделий. Как обстоят дела с этим у вашей компании?**

- Светодиоды – это очень маленькие чипы, сродни обычным компонентам микроэлектроники. И они утилизируются как любая микроэлектроника. Плюсом светодиодов является еще и то, что они долго работают, что означает большую экономию ресурсов. Корпуса светильников мы делаем из алюминия, их можно переплавлять в новые светильники с другим дизайном. Алюминий для вторичной переработки – очень удобный продукт. Производственные процессы на нашем заводе сами по себе экологичны, никаких вредных выбросов с завода нет. Идут лишь химические процессы для обезжиривания поверхностей при покраске, но там производство замкнутое, мы проводим очистку всех жидкостей и их повторное использование. Ничего опасного.

**- Каковы преимущества светодиодных светильников перед другими осветительными приборами?**

- Они позволяют существенно экономить электроэнергию. Если сравнивать с лампами накаливания – светодиоды потребляют раз в десять меньше электричества, если с ртутными – раз в 2-3. Кроме того, они безопасны для глаз. Для зрения человека важна частота пульсации, и поэтому рекомендуется использовать блоки питания, создающие высокую частоту мерцания или без мерцания. Наши светильники снабжены именно такими блоками питания. Еще в расчет берется такой фактор, как цветопередача. Плохие лампы кожу человека делают мертвенно-бледной, а светодиоды показывают ее как она есть. Все оттенки как в жизни. Естественные.

**- Есть ли у вас проекты, которые можно было бы назвать необычными?**

- В прошлом году мы занимались ландшафтным освещением Бульварного кольца

в Москве, там был очень интересный проект. Мы делали 3D-сканирование старинного чугунного торшера, потом отливали в формы по этому образцу светильники и встраивали в них современные системы управления освещением. Получилось такое интересное совмещение формы и содержания осветительных устройств – древние внешне, но снабженные современными технологиями внутри. У этих светильников есть две независимые системы освещения – повседневная, которая дает летом холодный свет, а зимой теплый, и праздничная, которая дает разноцветное освещение.

Вообще светодиоды и электроника позволяют делать много интересных вещей, например, обыгрывать взаимодействие с людьми. Человек идет по парку или по определенной зоне, и цвет меняет яркость или оттенки, или при езде в машине – перед ней свет становится чуть ярче, для лучшей видимости, а потом он притухает, когда машина проехала, в целях экономии энергии. Получается, что подсветка нужна не только для красоты, но и для безопасности. Есть проекты, в которых люди взаимодействуют с телефонами – играешь на нем в «тетрис», к примеру, а игра отображается на всем фасаде здания.

**- Можно еще несколько слов о практическом применении?**

- У нас, в средней полосе, с октября по апрель на улицах мало света. И его нехватку мы пытаемся восполнить с помощью подсветки улиц и домов. Это улучшает настроение, выводит людей на свежий воздух, повышает их активность, дает больше безопасности.

Кстати, возвращаясь к вопросу о необычных проектах. У нас был крупный проект в Новом Уренгое, там свет зимой не выключается вообще, так как люди живут в условиях полярной ночи, и заказчики требовали, чтобы оборудование выдерживало температурный режим до -60 градусов. И вот уже много лет наши светильники там работают успешно. Мы испытывали их в своей заводской лаборатории перед отправкой, и они хорошо себя показывают. А в Арабских Эмиратах заказчики требуют, чтобы освещение выдерживало температуру до +60. Занимаемся этим сейчас.

**- Трудное ли это дело – подготовить и реализовать проект по освещению?**

- Выполнить проект по освещению улицы, пешеходной зоны или фасадов непросто. Это, помимо прочего, связано с огромным количеством согласований с собственниками и разными городскими структурами. Но мы успешно справляемся со всеми задачами. Привлекаем к их решению дизайнеров, инженеров, архитекторов, электриков, элек-

**При выборе производителя или подрядчика вопрос часто заключается не в том, чтобы создать что-то уникальное, а в том, чтобы компания качественно и в срок сделала то, за что взялась. И мы, если с кем-то работаем, все выполняем именно так: добросовестно, быстро и до конца.**



тромонтажников и, конечно, производство. Все это должно очень четко работать, и у нас завод функционирует в две смены – с 5 до 24 часов, а летом – 24 часа в сутки.

Один из неоспоримых плюсов нашей фирмы заключается в том, что у нас есть опыт непосредственного монтажа и эксплуатации нашего оборудования. У нас есть свои электромонтажные бригады с большим опытом монтажа в разных регионах. Поэтому мы очень хорошо знаем, как производить светильники так, чтобы они были удобны и быстры в установке, ремонте и так далее. Выполняем разные их модификации под разные объекты, здания, требования. Красим в различные цвета, выпускаем специальные кронштейны для крепления. Все это мы делаем сами, постоянно что-то улучшаем и дорабатываем.

#### **- А как обстоит дело с кадрами?**

- Это очень важный вопрос. В штате организации – около 100 человек, при этом нам не хватает инженеров и дизайнеров, а также работников на производстве. Постоянно идет набор сотрудников и обучение, и это достаточно трудоемкий и ответственный процесс. Нам требуются сильные специалисты с большим опытом работы, стрессоустойчивые, способные хорошо трудиться.

Нам удастся находить талантливый персонал, который успешно осваивает работу на сложных станках с программным управлением. Мы ответственно подходим к вопросу обучения своих кадров, не жалеем на него сил и времени.

#### **- Как именно обучаете и чему?**

- Так как станки у нас по большей части программируемые, они требуют грамотного обращения. Чтобы ими пользоваться, нужно разбираться в металлообработке и в компьютерах. Мы учим своих сотрудников работать на них или посылаем на фабрики, где оборудование произведено, чтобы они увидели, как это выглядит и работает на других заводах. Бывает, сами обучаем друг друга на своей базе или приглашаем специалистов из других организаций. Это сложно, но интересно.

#### **- Какие задачи стоят перед компанией сейчас? С чем они связаны?**

- Мы разрабатываем литьевые формы и электронику, освоили изготовление линз, блоков питания и различных систем управления. Суть всех этих нововведений – сделать так, чтобы наше производство как можно меньше зависело от поставщиков. Обычный светильник состоит из примерно 40 деталей, и, если хотя бы одна из них не пришла вовремя, мы не можем приступить к конечной сборке. Проблемы с поставщиками заставляют нас стремиться к максимальной автономности производства. Скоро состоится запуск цеха по литью алюминия и второй автоматической линии покраски, так как первая не справляется. Надеемся, что все принятые меры помогут нам стать более независимыми от поставщиков.

**Ульяна Кухтина**







# LIGHT IS OUR PROFESSION

## «Night, street, street-light, drugstore,

A meaningless dull light about» – so the classic wrote about urban landscapes of his time. Fortunately, in our time, the light on the streets is far from being so meaningless and dull, and even on the contrary – sometimes it is bright, entertaining and able to create an atmosphere of joy. The iPro company does everything so that it lights up where it is necessary, when it is needed, it shines beautifully for many years and at the same time consumed little electricity.

**iPro is a domestic manufacturer and designer of LED lighting. Its name is well known to customers interested in the quality and speed of work execution, and its solid portfolio can make many Western colleagues feel jealous.**

Andrey Muzhichkov, the head of the company, speaks about the origin of the company, what it is doing at the moment, and what makes customers choose in its favor.

**– Mr Muzhichkov, please tell us about the origin of the company. How did you get the idea to do exactly this kind of activity?**

– We, the founders of iPro, have lighting engineering education. We learnt a trade of developers of optical-electronic equipment at the department of lighting at the Moscow Power Engineering Institute, and we have always been engaged in the light. After the institute, we worked in our specialty, developed various optical devices, and, finally, got into organizations that were engaged in lighting of city streets,

building facades, and interiors. At one time we were representatives of specialized Italian companies, promoted them on the Russian market, and conducted projects for them here. 10 years ago we decided to start our own company. In brief, it looked like this: two people who were passionate about their business met, discussed and started the production of lighting equipment themselves, without intermediaries.

The team of the company is engaged in the design of outdoor and architectural lighting (the latter is also known as facade lighting), as well as in interior lighting. We can develop a project for a particular house, street or the whole city. We are also preparing work projects for which construction work is being carried out. We produce LED lamps ourselves, for which we have a small production in Moscow and the main plant in the Tula region, in 150 km from the capital. Our plant is equipped with the latest technologies, modern machines, and we can say that our production capabilities

and resources that we have are at the level of international lighting companies, in particular, the best European ones. In terms of quality, we focus on European lamps, since over the years of work with foreign companies we have become accustomed to this quality level.

**– Is there any interest in your lamps outside of Russia? For example, in the CIS countries?**

– Yes, and not only there. Our products are exported to Kazakhstan, to Armenia. Now we are developing business ties with the Middle East – we have successfully declared ourselves at a specialized exhibition in Arab countries, and now we are working on projects for Saudi Arabia and the United Arab Emirates.

**– Can we call the LED lamps produced and installed by your company durable? Can you give a guarantee on this product?**

– There is a quality guarantee for such products, including in our company, and now it is very common practice to give it for a long

**When choosing a manufacturer or a contractor, the question often is not to create something unique, but to ensure that the work will be done in time and with high quality. And we, if we work with someone, do everything this way: in good faith, quickly and to the end.**

time. Usually it is 3 years, but in some cases it increases. Modern technologies have made great strides forward, thanks to which we can quickly upgrade our equipment, including the one that is already installed and used at the facilities. In general, LED lamps are constantly being improved, they are released in new versions, and the efficiency of such devices is growing from one modification to another. At the same time, the quality of light improves, and it is possible to change both the LEDs themselves and the power supplies for them. After all, the power supply is usually the weakest part of the lamp. And if something breaks in it, we can replace it quickly.

**– Do you have many competitors among manufacturers? And is it difficult to compete with them?**

– There are a lot of competitors in this market; almost every city in Russia has organizations that produce lighting products. But we are already well known players, we have extensive experience, a rich assortment of goods, and, which is a very important factor for many customers, we offer a wide range of services in designing, installation, and development of individual projects. Since we love our business and live by it, we are always aware of global trends in the field of LED technologies, and we adopt the best ideas and concepts to bring them to life in our projects.

Construction companies know us as a serious contractor, and are turning to us again and again in the implementation of their new projects. They are well aware that when choosing a manufacturer or a contractor, the question often is not to create something unique, but to ensure that the work will be

done in time and with high quality. And we, if we work with someone, do everything this way: in good faith, quickly and to the end. Customers appreciate this and advise others to contact us.

**– Judging by your projects, very solid organizations are turning to you. You worked on architectural lighting and interior lighting of Worker and Kolkhoz Woman, Olympic facilities in Sochi, a number of buildings in the center of Moscow. Is it easy to convince customers that they can deal with you, at the initial stage?**

– It is easier to do it over time, because we have a good reputation. Initially, we were addressed as an organization with extensive experience in lighting design. And we did just that – electrics and lighting. Then we began to produce and offer our own equipment.

The fact that we develop and implement projects qualitatively is known to many companies, and they are not afraid to trust us with the work at their facilities. In principle, the construction market is arranged in the way that the names of reliable suppliers and contractors are well known, and companies contract them quite often. We see this ourselves, because very often at the facilities we intersect with other reliable contractors who, for example, do air conditioning systems or engineering systems.

**– In order for buildings to «sparkle» with the help of illumination, you probably need to know some secrets of the arrangement of lamps. Who is the keeper of these secrets?**

– Light designers. They have art education, good imagination and taste. When they proceed to a project, they imagine the

facade of the building in day and night light, and how it is possible to play with light and shadow to show its beauty. They look, how, for example, cornices and windows are located, what rhythm they give. We use various lighting techniques to achieve various effects, emphasize the architectural elements of buildings and highlight them. We can bring the object closer with a warm light, move it away with a cold one. This is a very interesting creative work. It is impossible to make it qualitatively without good light designers.

**– Now a lot of attention is paid to non-waste production and disposal of outdated products. What about your company?**

– Light-emitting diodes are very small chips, like usual components of microelectronics. And they are recycled like any other microelectronics. The advantage of LEDs is also in the fact that they work for a long time, which means great savings of resources. We make bodies of luminaires from aluminum, they can be melted down into new luminaires with a different design. Aluminum is a very convenient product for recycling. The production processes at our plant are environmentally friendly, there are no harmful emissions from the plant. There are only chemical processes for degreasing surfaces during painting, but there is a closed production, we carry out cleaning of all liquids and their reuse. There is nothing dangerous.

**– What are the advantages of LED lamps over other lighting fixtures?**

– They allow you to significantly save electricity. If to compare with incandescent lamps – LEDs consume ten times less





electricity, if with mercury, 2-3 times. In addition, they are safe for eyes. For a person's vision, the pulse rate is important, and therefore it is recommended to use power supplies that create a high flicker rate or no flicker at all. Our lamps are equipped with just such power supplies. Another factor that is taken into account is color rendering. Bad lamps make a person's skin look as deathly pale, while the LEDs show it as it is. All shades like in life. Natural.

**– Do you have any projects that could be called unusual?**

– Last year we were engaged in landscape lighting of the Boulevard Ring in Moscow, there was a very interesting project. We did a 3D scan of an old cast-iron floor lamp, then molded lamps according to this pattern and embedded modern lighting control systems in them. It resulted in such an interesting combination of form and content of lighting fixtures – the ancient ones externally, but equipped with modern technologies inside. These lamps have two independent lighting systems – everyday, which gives cold light in summer and warm in winter, and festive, which gives multicolored lighting.

In general, LEDs and electronics make it possible to do many interesting things, for example, to create interaction with people. A person goes through a park or a certain zone, and the color changes brightness or shades, or when driving in a car – the light in front of it becomes slightly brighter for better visibility, and then it dims when the car passes, in order to save energy. It turns out that illumination is needed not only for beauty, but also for safety. There are projects in which people interact with phones – you play Tetris on it, for example, and the game is displayed on the entire facade of the building.

**– Can you say a few more words about practical use?**

– Here, in the central part of the country, we have little light on the streets from October to April. And we are trying to overcome its

shortage with the help of illumination of streets and houses. It improves mood, brings people to fresh air, increases their activity, gives more safety.

By the way, let's go back to the question about unusual projects. We had a large project in Novy Urengoy, where the light is not turned off in winter at all, as people live in the polar night, and customers required the equipment to withstand temperatures up to -60 degrees. And our lamps have been working there successfully for many years. We tested them in our factory laboratory before shipping, and they show good performance. And in the United Arab Emirates, customers require lighting to withstand temperatures up to +60. We are working on it now.

**– Is it difficult to prepare and implement a lighting project?**

– It is not easy to implement a project to illuminate a street, pedestrian zone or facades. This, among other things, is associated with a huge number of agreements with owners and various urban bodies. But we successfully cope with all these tasks. We attract designers, engineers, architects, electricians, wiremen, and, of course, production to their solution. All this should work well, and our plant operates in two shifts – from 5 to 24 hours, and in the summer – 24 hours a day.

One of the indisputable advantages of our company is that we have experience in the direct installation and operation of our equipment. We have our own electrical installation teams with extensive installation experience in different regions. Therefore, we know very well how to produce lamps so that they are convenient and quick to install, repair, and so on. We carry out their various modifications for different objects, buildings, requirements. We paint them in various colors, we produce special supporting arms for fastening. We do all this ourselves, constantly improving and modifying something.

**– And what about the staff?**

– This is a very important question. The

organization has about 100 people, while we lack engineers and designers, as well as workers in production. Employees are constantly recruited and trained, and this is quite a laborious and responsible process. We need strong specialists with extensive experience, stress-resistant, able to work well.

We manage to find talented personnel who successfully master the work on complex program-controlled machines. We take a responsible approach to the issue of training our employees; we do not grudge time and effort on it.

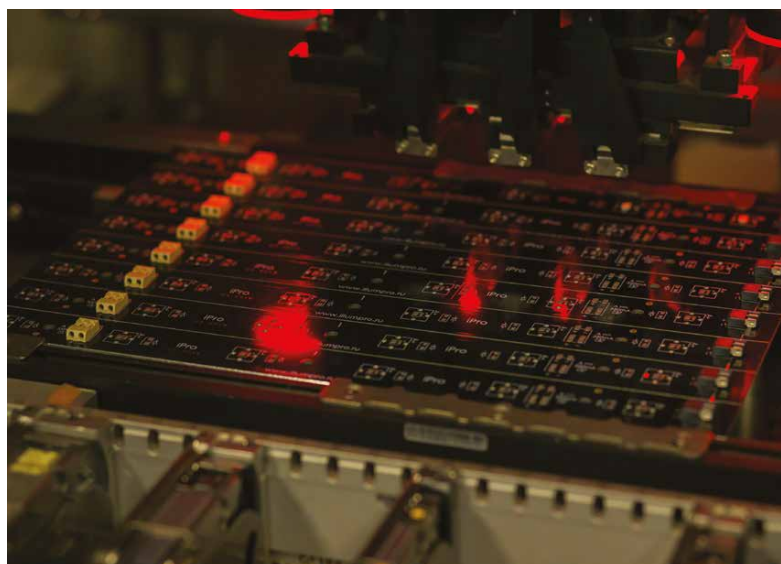
**– How exactly are you training them and what?**

– Since our machines are mostly programmable, they require competent operators. To use them, you need to understand the metalworking and computers. We train our employees to work with them, or send them to the factories where the equipment is produced, so that they can see how it looks and works in other factories. It happens that we teach each other at our base, or we invite experts from other organizations. It is difficult, but interesting.

**– What challenges is the company facing now? What are they connected with?**

– We develop injection molds and electronics, have mastered the manufacture of lenses, power supplies and various control systems. The essence of all these innovations is to make our production as little dependent on suppliers as possible. A regular luminaire consists of approximately 40 parts, and if at least one of them has not arrived on time, we cannot proceed to the final assembly. Problems with suppliers force us to strive for maximum autonomy of production. The launch of the aluminum casting shop and the second automatic painting line will take place soon, as the first one cannot cope with workload. We hope that all the measures taken will help us to become more independent from suppliers.

**Ulyana Kukhtina**





# ПОКОРЕНИЕ ВСЕЛЕННОЙ...

Миссия компании «Казакстан Гарыш Сапары» - создание и внедрение космических технологий в интересах Республики Казахстан



**В** настоящее время происходит интеграция космической деятельности практически во все сферы жизнедеятельности человечества. Эта тенденция ставит перед Казахстаном задачу одновременно развивать целый комплекс направлений космической деятельности и широкий спектр космических услуг, ориентированных на конечного потребителя.

В части реализации задачи по развитию конкурентноспособной аэрокосмической промышленности нашей страны проводится работа для повышения экономической отдачи от применения функционирующих систем дистанционного зон-

дирования Земли, систем высокоточной спутниковой навигации в решении задач экономики, обороны и национальной безопасности страны.

АО «НК «Казакстан Гарыш Сапары» - это подведомственная организация Аэрокосмического комитета Министерства обороны и аэрокосмической промышленности РК. Миссия компании - создание и внедрение космических технологий в интересах Республики Казахстан. Это новое инновационное направление развития нашей экономики, обороноспособности и безопасности страны.

Перед нашей компанией стоят важнейшие задачи современной космической

деятельности Казахстана.

Для создания и внедрения космических технологий требуется не один десяток лет, поэтому мы движемся постепенно, последовательно и логично. За годы существования компании была создана космическая система дистанционного зондирования Земли (КС ДЗЗ) РК, начато строительство уникального высокотехнологического объекта - сборочно-испытательный комплекс космических аппаратов (СБИК КА). Причем одним из главных условий создания КС ДЗЗ РК и СБИК КА был трансферт космических технологий. То есть наши казахстанские специалисты научились не только управлять спутника-



ми, но и создавать космические аппараты.

Космическая система ДЗЗ, в которую входят два спутника KazEOSat-1 с высоким пространственным разрешением в 1 метр и KazEOSat-2 со средним пространственным разрешением в 6,5 метра, была принята в штатную эксплуатацию в 2015 году. Наземный комплекс управления спутниками и обработки космических снимков начал свою работу на год раньше.

Наличие собственной системы ДЗЗ имеет важное стратегическое значение для повышения эффективности различных отраслей экономики страны. Например, наличие КС ДЗЗ позволит получить независимый и оперативный доступ к данным ДЗЗ отечественных учреждений для решения своих задач в сельском хозяйстве, при чрезвычайных ситуациях, в сфере экологии и природопользования, землепользования, геодезии, картографии, обороны и национальной безопасности.

Сейчас наша компания заканчивает строительство сборочно-испытательного комплекса космических аппаратов (СБИК), который будет оснащен суперсовременным технологическим оборудованием. При строительстве объекта применяются самые передовые технологии, которые еще редкость в строительной отрасли Казахстана. К примеру, конструкция ретрансляционной акустической камеры конструкции была изготовлена силами наших казахстанских специалистов при поддержке ведущей в этой сфере французской компании SEREME.

Все технологические оборудования испытательных участков СБИК изготовлены, прошли заводские испытания и доставлены в Астану.

Необходимо отметить, что в процессе реализации проекта было принято решение об увеличении казахстанского содержания проекта СБИК с 10 до 55 процентов.

В настоящее время идет создание испытательных участков. Это участок 3D-принтинга, чистовых помещений производства кабельной продукции (Harness), производства солнечных датчиков (BASS), экранно-вакуумной теплоизоляции (MLI).

Большая группа казахстанских специалистов прошла обучение и сертификацию на предприятиях нашего стратегического партнера Airbase Defence & Space именно по профилю «проектирование и сборка космических аппаратов».

Созданное для эксплуатации СБИК КА совместное казахстанско-французское предприятие «Галам» приступит к проектированию, сборке и испытаниям космических аппаратов различного назначения с диапазоном масс от 100 кг до 6 тонн.

Система высокоточной спутниковой навигации Республики Казахстан (СВЧН) введена в промышленную эксплуатацию в 2014 году. С помощью сети из 60 дифференциальных станций, 50 из которых созданы казахстанскими специалистами и расположены на территории всего Казахстана, мы предоставляем высокоточную координатно-временную информацию для решения задач геодезии, топографии, землеустройства, кадастра, картографии, инженерных изысканий, железнодорожного транспорта, строительства, сельского хозяйства, геодинамических исследований и т.д.

Создана система мониторинга и диспетчеризации подвижных объектов (СМД-ПО). Одной из важных систем для мони-

торинга стратегических и других важных объектов государства является система мониторинга деформаций ответственных сооружений, созданная в рамках СВЧН. Такие системы применяются для мониторинга деформации несущих конструкций промышленных сооружений (мосты, плотины ГЭС, ГРЭС и др.) в целях своевременного предупреждения сверхнормативных деформаций и разрушений.

Сейчас мы приступили к реализации 2-ой очереди строительства Национального космического центра в рамках внебюджетных инвестиций. Он включает в себя жилой комплекс со встроенными помещениями и паркингом, детский сад, торгово-развлекательный комплекс, гостиницу, спортивно-оздоровительный комплекс, музей космонавтики с планетарием.

Создание Национального космического центра в Астане, который станет центром развития современных космических технологий, изначально было инициировано и поддержано на высшем государственном уровне. Сейчас ведется работа по привлечению инвестиций.

«То, что испытывается в космосе, невозможно делать на земле. Набирая весь опыт исследования, на земле ученые делают большие открытия. Поэтому любые деньги, которые государство направляет в космос, они окупаются. Весь мир соревнуется в этом», - сказал президент РК Н.А.Назарбаев.

Эти слова являются для нас руководством к действию. Сегодня в этом большом соревновании по освоению космоса принимает участие и Казахстан.

**Алексей Сокольский**



# CONQUEST OF THE UNIVERSE

The mission of the company Kazakhstan Gharysh Sapary – creation and introduction of space technologies in the interests of the Republic of Kazakhstan.



Mission of the company Kazakhstan Gharysh Sapary – creation and introduction of space technologies in the interests of the Republic of Kazakhstan.

Currently, there is integration of space activities in virtually all spheres of human life. This trend challenges Kazakhstan to simultaneously develop a whole range of space activities and a wide range of space services targeted at the end user.

With regard to the implementation of the

task of developing a competitive aerospace industry in Kazakhstan, work is underway to increase the economic returns from the use of functioning Earth Remote Sensing Space System, a high-precision satellite navigation system in solving the problems of the economy, defense and national security of the country.

JSC NC Kazakhstan Gharysh Sapary is a subordinate organization of the Aerospace Committee of the Ministry of Defense and Aerospace Industry of Kazakhstan. The

mission of the company is the creation and implementation of space technologies in the interests of the Republic of Kazakhstan. This is a new, innovative area for the development of the economy, defense and security of the country.

Our company faces the most important tasks of modern space activities in Kazakhstan.

It takes more than a dozen years to create and implement space technologies, so we are moving gradually, consistently and logically.



Over the years of the Company's existence, the Earth Remote Sensing Space System (ERS SS) of the Republic of Kazakhstan was created, the construction of a unique high-tech facility – the Assembly and Testing Complex of the Engineering and Design Office of Space Technology (ATC) was started. Moreover, one of the main conditions for the creation of the ERS SS RK and ATC was the transfer of space technologies. That is, Kazakhstani specialists learned not only to control satellites, but also to create space vehicles.

The Earth Remote Sensing Space System, which includes two KazEOSat-1 satellites with a high spatial resolution of 1 meter and KazEOSat-2 with an average spatial resolution of 6.5 meters, was accepted for regular operation in 2015. The ground complex of satellite control and space images processing started its work a year earlier.

The existence of an own remote sensing system is of a great strategic importance for increasing the efficiency of various sectors of the country's economy. For example, the presence of the ERS SS will enable independent and operative access to remote sensing data of domestic institutions for solving their problems in agriculture, emergency situations, environmental and nature management, land use, geodesy, mapmaking, defense and national security.

Now our company is completing construction of the Assembly and Testing Complex of the Engineering and Design Office of Space Technology (ATC), which will be equipped with the most modern technological equipment. The construction of the facility uses the most advanced technologies, which are still

rare in the construction industry in Kazakhstan. For example, the design of a reverberating acoustic chamber was made by our Kazakh specialists with the support of the leading French company SEREME.

All technological equipment of the ATC testing areas have been manufactured, passed factory tests and delivered to Astana.

It should be noted that in the process of implementing the project, it was decided to increase the Kazakhstan share in the ATC project from 10 to 55 percent.

At the moment, there is the construction of test sites. These are a section of 3-D printing, finishing facilities for cable production (Harness), production of solar sensors (BASS), screen-vacuum heat insulation (MLI).

A large group of Kazakhstani specialists passed training and certification at the enterprises of our strategic partner Airbase Defense & Space on the profile of design and assembly of space vehicles.

The joint Kazakh-French company Ghalam, established for operation of the ATC, will begin designing, assembling and testing space vehicles of various purposes with a mass range from 100 kg to 6 tons.

The system of high-precision satellite navigation of the Republic of Kazakhstan (SVSN) was put into operation in 2014. With the help of a network of 60 differential stations, 50 of which are created by Kazakhstan specialists and located in the whole territory of Kazakhstan, we provide high-precision coordinate-time information for surveying, topography, land management, cadaster, mapmaking, engineering surveys, railway transport, construction, agriculture, geodynamic research, etc.

A system for monitoring and dispatching mobile objects (SMDPO) has been created. One of the important systems for monitoring strategic and other important objects of the state is the system for monitoring the deformations of critical structures created within the framework of the SVSN. Such systems are used to monitor the deformation of load-bearing structures of industrial structures (bridges, dams of hydroelectric power plants, power plants, etc.) in order to prevent excessive deformations and destruction in a timely manner.

Now we have started realizing the second stage of construction of the National Space Center within the framework of extrabudgetary investments. It includes a residential complex with built-in rooms and parking, kindergarten, shopping and entertainment complex, hotel, sports and fitness complex, space museum with a planetarium.

The creation of the National Space Center in Astana, which will become a center for the development of modern space technologies, was initially initiated and supported at the highest state level. Now work to attract investment is underway.

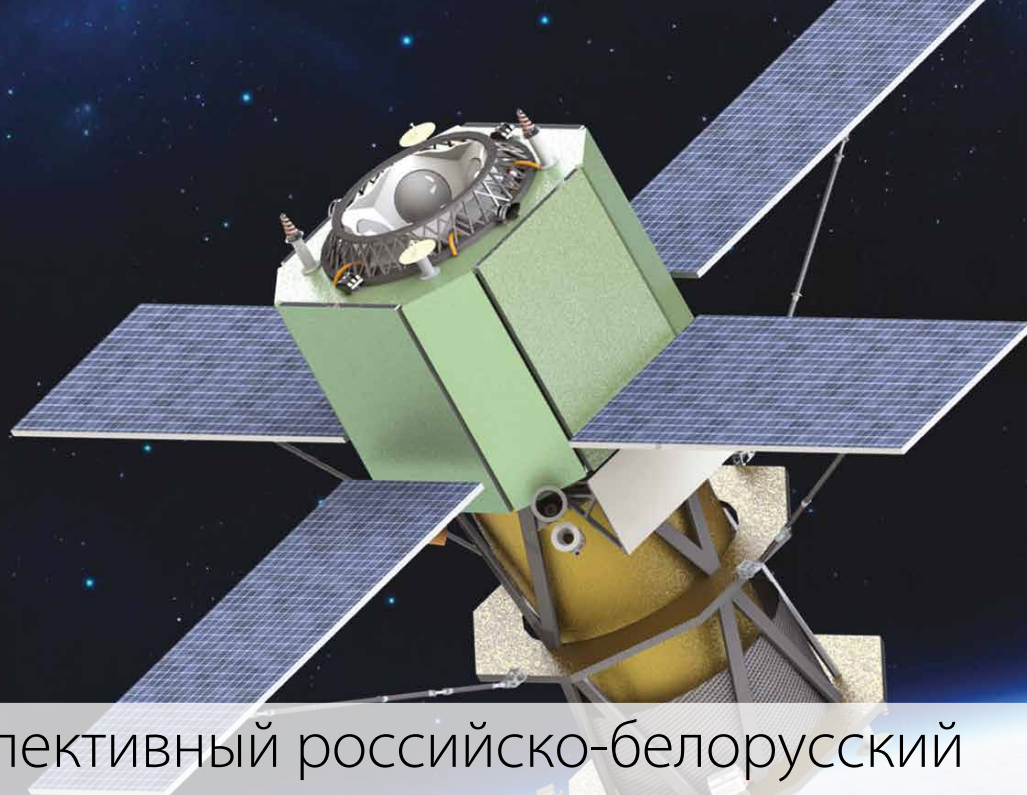
«What is experienced in space cannot be done on earth. Picking up the whole experience of research, scientists make great discoveries on Earth. Therefore, any money that the state invests into space, they pay off. The whole world is competing in this,» President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev said.

These words are a guide to action for us. Today Kazakhstan takes part in this great competition for space exploration.

**Alexey Sokolsky**







## Перспективный российско-белорусский космический аппарат – прорыв на мировой рынок космической съёмки

Проектный облик перспективного РБКА. The design appearance of the RBSV

Макриденко Л.А. – генеральный директор  
АО «Корпорация «ВНИИЭМ»

Золотой С.А. – директор  
НИРУП «Геоинформационные системы» НАН Беларуси

Сикорский Д.А. – начальник управления  
ОАО «Пеленг»

В настоящее время одной из общемировых тенденций развития космических систем (КС) дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) является создание орбитальных группировок на базе малых космических аппаратов (КА) массой от 500 до 700 кг, оснащенных различной аппаратурой высокого и сверхвысокого пространственного разрешения: радиолокационной, оптико-электронной, инфракрасной, гиперспектральной.

Известно, что успешный бизнес-проект в сфере создания и использования космических систем ДЗЗ – это тот проект, в котором удаётся достичь технико-экономического баланса. С одной стороны, необходимо, чтобы получаемые данные космической съёмки были востребованы широким кругом потребителей, для чего нужны конкурентные преимущества в качественных характеристиках и в цене предлагаемого продукта. Это, в свою очередь, повышает требования к техническому уровню съёмочной аппаратуры и служебной платформы спутника, а, следовательно, удорожает и увеличивает процесс разработки КА и КС в целом.

Чтобы достичь указанных конкурентных преимуществ, необходимо максимально сократить издержки, связанные с разработкой, производством и запуском спутника, при сохранении заданного уровня качества, что позволит достичь окупаемости проекта в экономически обоснованные сроки. Из этого следует вывод, что успех проекта в сфере вы-

сокодетального космического мониторинга Земли кроется в применении таких технологий и проектно-конструкторских решений, которые при снижении затрат, связанных с разработкой и производством спутника, существенно не затрагивают качественных показателей съёмочной аппаратуры и служебной платформы космического аппарата. Этим требованиям сегодня отвечают современные промышленные технологии создания малых космических аппаратов, применяемые на предприятиях России и Беларуси.

Поставленная руководством ракетно-космической отрасли задача достижения глобальной конкурентоспособности на мировом космическом рынке, учитывая успешный опыт создания и эксплуатации с 2012 года совместной российско-белорусской орбитальной группировки, включающей российский КА «Канопус-В» №1 и белорусский КА (БКА) высокого разрешения, разработанные в кооперации предприятий Союзного государства, дали толчок к началу нового амбициозного проекта по созданию перспективной российско-белорусской космической системы (РБКС) на базе космического аппарата с оптико-электронной аппаратурой сверхвысокого пространственного разрешения (далее – проект РБКС). Заказчиками по данному проекту с российской стороны выступает Госкорпорация «Роскосмос», с белорусской – Национальная академия наук Беларуси (НАН Беларуси).

В настоящее время кооперация россий-

ских предприятий в составе АО «Корпорация «ВНИИЭМ», АО «Российские космические системы», АО «РКЦ «Прогресс» и др. и белорусских предприятий ОАО «Пеленг», УП «Геоинформационные системы», АО «Интеграл» приступили к эскизному проектированию, в ходе которого будет детально проработан облик перспективного космического аппарата ДЗЗ с оптико-электронной аппаратурой сверхвысокого пространственного разрешения.

В рамках проекта РБКС российская сторона будет осуществлять разработку и изготовление служебной платформы КА, сборку и испытания спутника в целом и обеспечение запуска КА на орбиту. Белорусскими предприятиями будет создана оптико-электронная съёмочная аппаратура сверхвысокого пространственного разрешения. Кроме этого, российские и белорусские предприятия совместно создадут элементы наземной инфраструктуры управления КА, приема и обработки получаемой целевой информации.

Целью проекта РБКС является создание новой российско-белорусской космической системы с космическим аппаратом, не уступающим по технико-экономическим характеристикам лучшим мировым аналогам (ближайшие аналоги – американские спутники WorldView-2,3,4 коммерческого оператора DigitalGlobe (ближайшие аналоги – американские спутники WorldView-2,3,4 с разрешением 0,31-0,5 м коммерческого





Перспективная совместная орбитальная группировка КА ДЗЗ стран ЕАЭС

Prospective joint orbital grouping of ERS SV of the EAEU countries

оператора DigitalGlobe, мирового лидера на коммерческом рынке космического ДЗЗ; с 2018 г. компания входит в состав американско-канадской корпорации Maxar Technologies). Так перспективный российско-белорусский космический аппарат (РБКА) по совокупности показателей будет обладать неоспоримыми конкурентными преимуществами на мировом рынке. В частности, планируется, что комплекс оптико-электронного наблюдения РБКА будет производить панхроматическую съёмку и стереосъёмку с разрешением не хуже 0,4 м, HD-видеосъёмку с разрешением не хуже 1,0 м и мультиспектральную съёмку высокого разрешения в видимом и ближнем инфракрасном спектральных диапазонах. При этом РБКА будет обеспечивать суточную производительность съёмки не менее 300 000 км<sup>2</sup> и не менее 100 000 км<sup>2</sup> в режиме стереосъёмки.

Получаемые с помощью РБКА данные ДЗЗ сверхвысокого пространственного разрешения, прогрессивные технологии обработки и производимая на этой основе геоинформационная продукция позволяют на новом качественном уровне предоставлять услуги спутникового мониторинга в различных областях хозяйственной деятельности потребителям по всему миру.

Уникальные характеристики космических снимков с российско-белорусского спутника позволят использовать их в качестве высокоточной геопространственной основы при решении задач градостроительного проектирования, муниципального управления, кадастрового учета и картографирования, а также создания цифровых моделей рельефа.

В соответствии с концепцией проекта перспективный российско-белорусский космический аппарат рассматривается не только как новый спутник в российско-белорусской орбитальной группировке, предназначенный для решения внутренних задач космического мониторинга России и Беларуси, но и как продукт для мирового коммерческого

рынка. Впервые при создании спутника ДЗЗ основательно прорабатываются вопросы рыночных перспектив и различные варианты бизнес-моделей как в отношении поставки материалов космической съёмки и продуктов с добавленной стоимостью широкому кругу коммерческих пользователей, так и в части предложения на определенный сегмент мирового рынка самого космического аппарата.

Для успешной конкуренции в странах ближнего и дальнего зарубежья национальными операторами космических систем ДЗЗ России и Беларуси предстоит выработать согласованную маркетинговую стратегию, учитывающую сложившуюся конъюнктуру на мировом рынке данных ДЗЗ и обеспечивающую возможность экспортных поставок продукции на основе материалов съёмки с РБКА.

Ключевыми факторами коммерческого успеха должны стать: конкурентное качество космической продукции и услуг при более низкой цене и объединение усилий национальных операторов систем ДЗЗ России и Беларуси в оперативном обеспечении пользователей мирового рынка космической информацией.

Новый проект реализуется на базе научно-технического и технологического заделов, полученных кооперацией российских и белорусских предприятий при создании космических аппаратов БКА и «Канопус-В», успешно эксплуатирующихся на орбите с 2012 года и работающих в единой орбитальной группировке.

Во главе кооперации по созданию РБКА и космической системы на его основе с российской стороны выступает АО «Корпорация «ВНИИЭМ» (входит в Госкорпорацию «Роскосмос»). Корпорация «ВНИИЭМ» является одним из ведущих головных предприятий российской космической отрасли, которое в течение многих лет ведёт работы в рамках Федеральной космической программы по созданию и совершенствованию космиче-

ского комплекса гидрометеорологического и океанографического обеспечения на базе КА серии «Метеор-М» и космического комплекса оперативного мониторинга техногенных и природных чрезвычайных ситуаций на базе малых КА серии «Канопус-В» и ряда других проектов.

АО «Корпорация «ВНИИЭМ» - научно-производственное предприятие, работающее по полному циклу, включающему исследование, проектирование, изготовление, ввод в эксплуатацию, техническое сопровождение и авторский надзор при создании перспективных космических систем. Новейшая испытательная и производственная база, современные технологии проектирования и разработки космических средств являются залогом успешной деятельности корпорации.

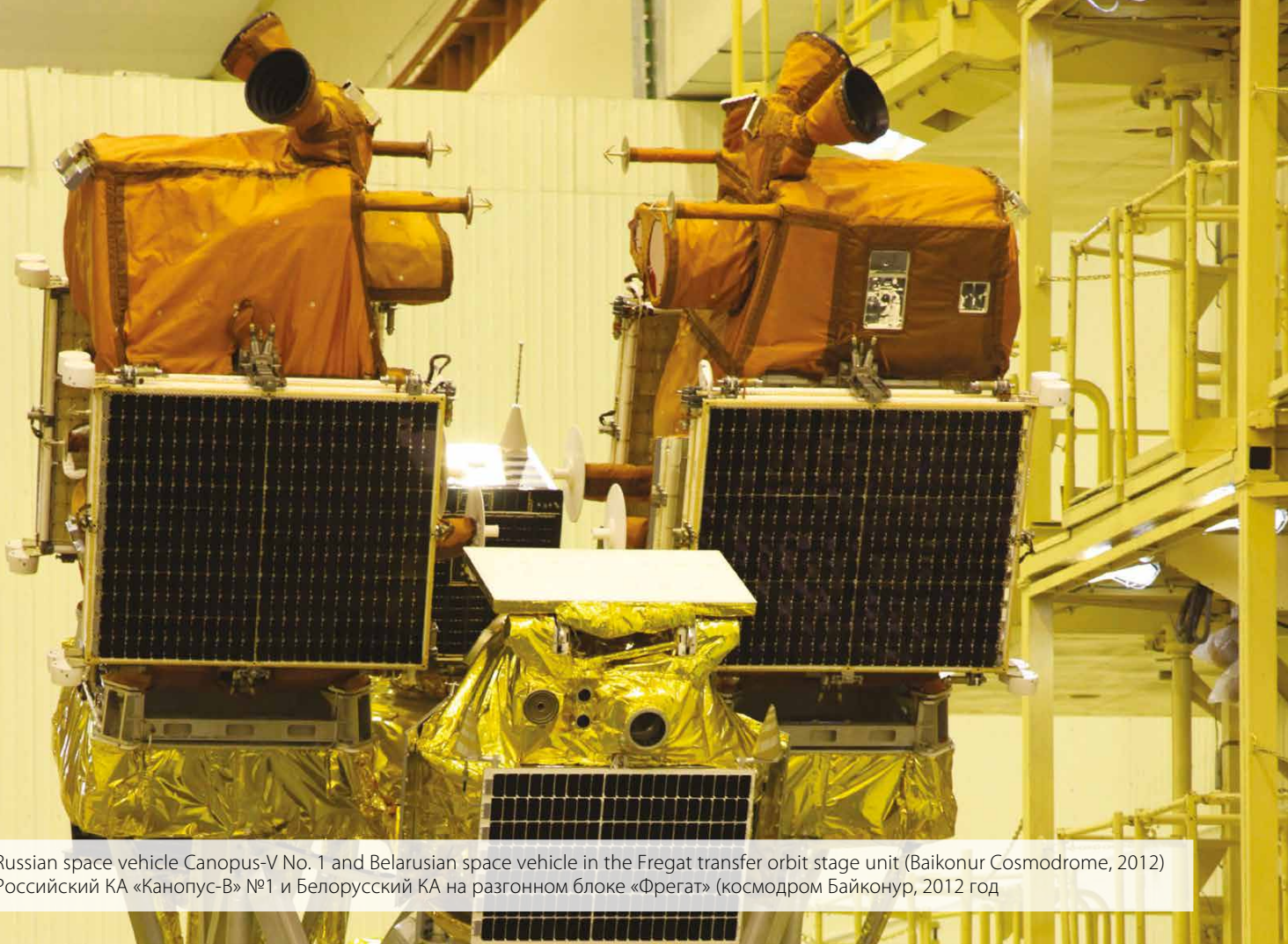
Главным предприятием по разработке оптико-электронной аппаратуры для РБКА является ОАО «Пеленг», ведущее проектно-конструкторское предприятие оптико-механической промышленности Республики Беларусь.

ОАО «Пеленг» обладает современной высокотехнологичной производственной базой, которая обеспечивает выполнение работ по изготовлению и испытаниям оптико-электронной аппаратуры.

Научно-инженерное республиканское унитарное предприятие «Геоинформационные системы» является одним из основных разработчиков и национальным оператором Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли (БКСДЗ). Ключевыми направлениями в деятельности предприятия является эксплуатация БКСДЗ, проведение научных исследований в области дистанционного зондирования Земли, информационных и телекоммуникационных технологий, проектирования, разработки и создания геоинформационных систем, создание систем поддержки принятия решений в сфере космических технологий, использующие возможности искусственного интеллекта.

Разрабатываемый российско-белорусской кооперацией космический аппарат сверхвысокого разрешения войдет в перспективную совместную орбитальную группировку КА ДЗЗ стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), создание которой включено в проект Межгосударственной программы «Интегрированная система государств-членов ЕАЭС по производству и предоставлению космических и геоинформационных услуг на основе национальных источников данных дистанционного зондирования Земли». В результате комплексная группировка КА ДЗЗ стран ЕАЭС будет эффективно конкурировать на международном рынке с холдинговыми компаниями, подобными французской Airbus Defense and Space и американской Digital Globe (Maxar Technologies), имеющими многоспутниковые группировки.

**Алексей Сокольский**



Russian space vehicle Canopus-V No. 1 and Belarusian space vehicle in the Fregat transfer orbit stage unit (Baikonur Cosmodrome, 2012)  
Российский КА «Канопус-В» №1 и Белорусский КА на разгонном блоке «Фрегат» (космодром Байконур, 2012 год)

## Prospective Russian-Belarusian space vehicle – **a breakthrough to the world market of space imagery**

Makridenko L.A. – CEO VNIIEM Corporation JSC

Zolotoy S.A. – Director of Scientific and Engineering Republican Unitary Enterprise

Geoinformation Systems of the NAS of Belarus

Sikorsky D.A. – Head of Department OJSC Peleng

Currently, one of the worldwide trends in the development of space systems for remote sensing of the Earth is the creation of orbital groupings based on small space vehicles (SV) with a mass of 500 to 700 kg, equipped with various high and ultra-high spatial resolution equipment: radar, optoelectronic, infrared, hyperspectral.

It is known that a successful business project in the field of creation and use of ERS space systems is the project in which it is possible to achieve a technical and economic balance. On the one hand, it is necessary that the obtained data of space imagery are in demand by a wide range of consumers, which requires competitive advantages in the quality characteristics and in the price of the proposed product. This, in turn, increases the requirements for the technical level of the survey equipment and the service platform of the satellite, and, consequently, increases the cost and the process of developing the SV and the SS in general.

To achieve these competitive advantages, it is necessary to minimize the costs associated with the development, production and launch of the satellite, while maintaining a given level of quality, which will allow achieving a return on the project in economically justified terms. From this it follows that the success of the project in the field of highly detailed space monitoring of the Earth lies in the use of such technologies, design and engineering solutions that, while reducing the costs associated with the development and production of the satellite, do not significantly affect the quality of the survey equipment and the service platform of the space vehicle. These requirements are met today by modern industrial technologies for the creation of small space vehicles used at enterprises in Russia and Belarus.

The task set by the leadership of the rocket and space industry to achieve global competitiveness in the world space market, given the successful experience in the creation and operation since

2012 of a joint Russian-Belarusian orbital grouping, including the Russian space vehicle Canopus-V No. 1 and the Belarusian SA (BSA) of high resolution, developed in the cooperation of enterprises of the Union State, gave impetus to the launch of a new ambitious project to create a prospective Russian-Belarusian space system (RBSS) based on the space vehicle with optoelectronic equipment of ultra-high spatial resolution (hereinafter – RBSS project). Customers on this project on the Russian side are the Roscosmos State Corporation, and National Academy of Sciences of Belarus (NASB) from the Belarusian side.

At the moment, the cooperation of Russian enterprises VNIIEM Corporation JSC, Russian Space Systems JSC, RSC Progress JSC and other, and Belarusian enterprises OJSC Peleng, UE Geoinformation Systems, Integral JSC have started project definition study, in the course of which the appearance of the advanced space remote sensing vehicle with optoelectronic





### Производственно-испытательная база ОАО «Пеленг». Production and test facilities of OJSC Peleng

equipment of ultra-high spatial resolution will be elaborated in detail.

Within the framework of the RBSS project, the Russian side will develop and manufacture the service platform of the SV, assemble and test the satellite as a whole, and ensure launch of the SV into orbit. Belarusian enterprises will create optoelectronic surveying equipment of ultra-high spatial resolution. In addition, Russian and Belarusian enterprises will jointly create elements of the ground infrastructure of spacecraft control, receiving and processing of targeted information acquired.

The goal of the RBSS project is the creation of a new Russian-Belarusian space system with a SV that is not inferior in terms of technical and economic characteristics to the best world analogues (the closest analogues are American satellites WorldView-2, 3, 4 with a resolution of 0.31-0.5 m of the commercial operator DigitalGlobe, the world leader in the commercial market for ERS; since 2018, the company has been part of the American-Canadian corporation MaxarTechnologies).

Thus, the prospective Russian-Belarusian space vehicle (RBSV) will have undeniable competitive advantages in the world market in terms of aggregate indicators. In particular, it is planned that the optical and electronic surveillance complex of the RBSV will produce panchromatic shooting and stereo photography with a resolution of not worse than 0.4 m, HD video with a resolution of at least 1.0 m and high resolution multispectral imagery in the visible and near infrared spectral ranges. In this case, the RBSV will provide a daily shooting capacity of at least 300,000 km<sup>2</sup> and at least 100,000 km<sup>2</sup> in the stereo mode.

The ERS data of ultra-high spatial resolution received from the RBSS, advanced processing technologies and geoinformation products produced on this basis will enable to provide satellite monitoring services in various areas of economic activity to consumers worldwide on a new qualitative level.

Unique characteristics of space images from the Russian-Belarusian satellite will allow using them as a high-precision geospatial basis in solving problems of urban planning, municipal management, cadastral registration and mapping, as well as creating digital terrain models.

In accordance with the concept of the project, the prospective Russian-Belarusian space vehicle is considered not only as a new satellite in the Russian-Belarusian orbital grouping, intended for solving the internal tasks of space monitoring of Russia and Belarus, but also as a product for the global commercial market. For the first time in the development of an Earth remote sensing satellite, the issues of market prospects and various business model variants are being thoroughly studied, both with regard to the supply of space imagery and value-added products to a wide range of commercial users, and in terms of supply of the SV itself to a certain segment of the world market.

For successful competition in the countries of near and far abroad, the national operators of ERS space systems of Russia and Belarus are to develop a coordinated marketing strategy that takes into account the current situation on the world market of ERS and provides an opportunity for export deliveries of products on the basis of survey materials from the RBSV.

The key factors of commercial success should be: the competitive quality of space products and services at a lower price and the pooling of efforts of national operators of ERS systems in Russia and Belarus in the operational provision of users of the world market with space information.

The new project is implemented on the basis of scientific, technical and technological reserves obtained as the result of cooperation of Russian and Belarusian enterprises in the creation of space vehicles BSA and Canopus-V, which are successfully operated in orbit since 2012 and working in a single orbital grouping.

At the head of cooperation on the creation of the RBSV and the space system on its basis, the Russian side is represented by VNIIEM Corporation JSC (part of the Roscosmos State Corporation). VNIIEM Corporation is one of the leading enterprises of the Russian space industry, which has been working for many years within the framework of the Federal Space Program for the Creation and Improvement of the Space Complex for Hydrometeorological and Oceanographic Support on the basis of the Meteor-M spacecraft and the Operational Monitoring Space Complex man-caused and natural emergencies on the basis of small space vehicles of the Canopus-V series and a number of other projects.

VNIIEM Corporation JSC is a research and production enterprise that works on a full cycle, including research, design, manufacture, commissioning, technical support and author's supervision in the creation of prospective space systems. The most modern testing and production facilities, latest technologies for the design and development of space assets are the key to the successful operation of the Corporation.

The main enterprise for the development of optoelectronic equipment for RBSV is OJSC Peleng, a leading design and engineering enterprise of the optical and mechanical industry of the Republic of Belarus.

OJSC Peleng has a modern high-tech production base, which ensures the performance of works on manufacturing and testing of optoelectronic equipment.

The Scientific and Engineering Republican Unitary Enterprise Geoinformation Systems is one of the main developers and the national operator of the Belarusian Space Remote Earth Sensing System (BSRSS). The key areas of the company's activities are the operation of the BSRSS, the conduct of scientific research in the field of remote sensing of the Earth, information and telecommunication technologies, design, development and creation of geoinformation systems, the creation of decision support systems in the field of space technologies using the capabilities of artificial intelligence.

The SV with the ultra-high resolution developed by Russian-Belarusian cooperation will enter into long-term joint grouping of ERS satellites of the Eurasian Economic Union (EAEU), the creation of which is incorporated in the draft of the Interstate program Integrated system of the EAEU Member States for the production and provision of space and geoinformation services based on national sources of remote sensing data of the Earth. As a result, a complex group of ERS satellites of the EAEU countries will compete effectively in the international market with holding companies, like the French Airbus Defense and Space and American DigitalGlobe (MaxarTechnologies), who have multisatellite groupings.

**Alexey Sokolsky**

# СВЕТИТЬ ВСЕГДА, СВЕТИТЬ ВЕЗДЕ!

Сегодня мы говорим о лучших практиках развития международных проектов на территории Евразийского экономического союза. **Рассказывает заместитель генерального директора по международным проектам МСК «БЛ ГРУПП» Михаил Викторович Крыжов.**



**- Михаил Викторович, у БЛ ГРУПП множество международных проектов. Какие из них являются ключевыми для Корпорации на сегодняшний день?**

- Наши международные проекты объединены в один. И он реализуется в соответствии со стратегией, которая была утверждена нашей Международной светотехнической корпорацией четыре года

назад. Его можно разделить по географическому принципу на несколько направлений. Прежде всего, Европа. Созданы две сборочные площадки в Испании и Германии, плюс центр разработок, который также находится в Испании. Он создаёт настоящий европейский продукт, который не нужно адаптировать с точки зрения технических, экологических и иных требо-



ваний Евросоюза, так как он изначально соответствует этим требованиям, да еще и содержит в себе большой потенциал в плане дальнейшей модернизации.

Идея нашей стратегии простая: производить комплектующие для сборки на наших российских предприятиях, что приведет к удешевлению их себестоимости по сравнению с европейской. Окончательная сборка будет проходить на наших европейских предприятиях.

Это направление запущено четыре года назад, и оно активно развивается. Мы производим оборудование в Европе под собственным брендом boos, зарегистрированным в 2015 году. И уже два раза под этим брендом участвовали в самой крупной в мире светотехнической выставке Light + Building. Последнее наше участие было в марте 2018 года, когда мы представили на выставке современные, наиболее технологичные разработки Корпорации. Подчеркну, комплектующие для них делаются в России, а сборка осуществляется в Европе под заказ клиента.

#### **- Две площадки, Германия и Испания, чем обусловлена такая локация?**

- Изначально, когда мы начинали свою экспансию в Европу, стратегия предусматривала покупку одного из известных европейских брендов. Это планировалось для того, чтобы начинать не с нуля, а с уже какого-то готового бизнеса, который мы собирались развивать. В 2013-м у нас были две неудачные попытки купить два известных немецких светотехнических предприятия, которые попали под процедуру банкротства. Попытки оказались безуспешными, но по прошествии времени мы понимаем, что, наверное, это судьба дала нам шанс поменять нашу стратегию и начать реализовывать ее совсем в другом формате, что мы и сделали. После этого еще случился 2014 год, когда с падением курса рубля идея купить европейский бренд оказалась экономически нецелесообразной. И мы начали производить продукцию под собственным брендом. Об этом изначально говорили нам европейские партнеры: почему, имея такой известный российский бренд, не масштабировать его и на европейские страны вместо покупки обанкротившегося предприятия в Европе? Жизнь показала, что это правильное решение, и мы, зарегистрировав собственный бренд и организовав в Испании центр разработок, пришли к тому, что сейчас в Европе производится оборудование под нашим

собственным брендом boos в точном соответствии всем европейским техническим и экологическим требованиям.

Почему выбрали сразу две площадки в Германии и в Испании? Это тоже рекомендация наших европейских партнеров. Несмотря на наличие Европейского Союза и такую видимость европейской интеграции и мирного существования внутри нее различных государств и национальностей, на самом деле это не совсем так. Есть исторические причины, которые мешают развитию бизнеса между странами. Есть какие-то ментальные вещи. Поэтому деление Европы на Центральную и Северную, за которую у нас отвечает немецкий сборочный завод, и на Южную Европу и Северную Африку, за которую отвечает испанское производство, сложилось не просто так.

Изначально наши испанские партнеры говорили нам, что невозможно продавать в Испании немецкий продукт по испанской цене. Хотя наша ценовая политика такова, что продукция, производимая как в Испании, так и в Германии, одного ценового диапазона. Но продавать за те же деньги в Испании немецкий продукт нельзя, потому что ни один испанец не поверит, что он покупает действительно немецкий, а не китайский продукт по испанской цене.

Поэтому мы разделили Европу по территориальному признаку. Наши немецкие коллеги комфортно работают в Центральной, Северной и Восточной Европе, где отношение к немецкому продукту уважительное, где все признают его качество, технологичность и готовы покупать по «немецкой» цене. Страны Южной Европы и Северной Африки в силу менталитета ориентированы на продукцию нашего испанского производства, которая того же качества и той же цены, что и наши немецкие образцы. Отличается, по сути, только страна происхождения. Состав оборудования полностью идентичен, комплектующие в основном мы возем из России, лишь высокотехнологичные компоненты, такие как светодиоды и драйверы, закупаются в Европе.

#### **- Неужели в Европе нет своих производителей? Спрос есть?**

- Спрос в Европе на светотехнику есть. Приведу пример Словении, где мы с партнерами в городе Марибор прорабатываем энергосервисный проект. Дело в том, что Евросоюз вынес законодательное требование снизить энергопотребление в публичных и общественных местах на 75%, за-

менив старые ртутные лампы и натриевые лампы высокого давления на энергосберегающие. И такая задача стоит перед всеми странами Европы. Чаще всего муниципалитеты не имеют ресурсов на одновременную покупку нового осветительного оборудования, поэтому пытаются идти по пути государственно-частного партнерства. Мы, входя в такой проект, предлагаем клиенту свои инвестиционные возможности, которые базируются на наших договоренностях с Российским экспортным центром и хороших отношениях со Сбербанком (мы являемся его клиентами), представленным в отдельных странах Европы.

#### **- А азиатский рынок тоже в вас нуждается?**

- Да, и это как раз второе направление в рамках нашей стратегии – экспансия на азиатский рынок. Мы начали с индийского рынка, где уже три года в городе Нью-Дели, столице Индии, работает наша проектная компания. Она уже реализовала несколько знаковых проектов по архитектурному и уличному освещению. В настоящий момент мы планируем более глубоко войти в индийский рынок и активно участвовать в тех инфраструктурных проектах, которые реализуются под патронатом индийского правительства, и куда направлены очень серьезные инвестиции со стороны государства.

#### **- Насколько специфичным оказался для вас этот рынок?**

- Мы сделали для себя несколько выводов. Скажем, если продукция доработана по климатическим требованиям, продавать ее на индийском рынке нецелесообразно, прежде всего, из-за цены. Индия – огромная страна с населением 1,4 млрд человек. Около половины проживают в сельской местности, порой не имеют газа, электричества, водоснабжения. Задача индийского правительства – создать инфраструктуру для жизни, используя ограниченные финансы. Три года назад было объявлено о проекте в сфере освещения, в него планировалось вложить 1 млрд \$, используя самые дешевые и простые технологии. Но у нас возникло «небольшое» препятствие: светильники одного уровня, соответствующие требованиям индийского рынка, стоят в России 40\$, а в Индии – 12\$. Причем речь здесь идет о светильнике с алюминиевым корпусом, с электронным драйвером и вторичной оптикой. С точки зрения цены в России такого продукта нет. Мы пришли к выводу, что продавать те продукты, кото-

**Идея нашей стратегии простая: производить комплектующие для сборки на наших российских предприятиях, что приведет к удешевлению их себестоимости по сравнению с европейской. Окончательная сборка будет проходить на наших европейских предприятиях.**

рые мы делаем в России, нецелесообразно по причине высокой цены и дополнительных логистических и таможенных расходов. И решили создать в Индии полнокомпонентное производство продукта, который был бы качественным, высокотехнологичным, но стоил бы как в Индии. Ряд индийских инвесторов готовы принять участие в создании литейного цеха, цеха металлоконструкций, цеха SMD-монтажа светодиодных плат. Благодаря полноценному циклу производства, мы сможем добиться приемлемой себестоимости и непосредственно участвовать в государственных и региональных программах по освещению. Такие программы заявлены правительством Индии и им же финансируются. Для реализации этого проекта на базе Министерства энергетики была создана отдельная компания EESL, инвестирующая в эти программы, которая закупает оборудование не только для эксплуатации в городах, но и в сельских районах.

**- Рассматриваете ли вы возможности расширения экспансии на азиатские рынки? Например, стран Персидского залива?**

- Мы имеем такое намерение. Очевидно, что это один из самых платежеспособных рынков в мире. У нас уже есть реализованные проекты в Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратах. Сейчас ведем переговоры о возможной реализации проектов в султанате Оман, смотрим и на сирийский рынок, но здесь надо дождаться завершения военных действий и возврата этого дружественного нам государства к мирной жизни. Мы готовы участвовать в восстановлении инфраструктуры Сирии. Первый шаг уже сделан: в начале года мы отправили два контейнера с гуманитарной помощью для сирийского правительства. Это была наша профильная светотехническая и электротехническая продукция: кабели, светильники различного назначения, для того чтобы уже сейчас государство имело возможность начать восстановление инфраструктуры.

**- Мы знаем, что вы сейчас начинаете активную деятельность в рамках Евразийского экономического союза. У вас есть проект по техплатформе с Евразийской экономической комиссией.**

**Можете подробно о ней рассказать?**

- Да, все верно. Чуть менее года назад мы договорились с нашими партнерами в странах ЕАЭС и пришли к необходимости организации технологической платформы «Светотехника» в Евразийском экономическом союзе. Все документы уже подготовлены. Мы решили наладить в каждой из стран Евразийского экономического пространства сотрудничество с предприятиями и организациями, которые уже давно связаны со светотехникой, а некоторые имеют опыт работы с советского времени. В технологической платформе «Светотехника» мы видим, пожалуй, первый и достаточно серьезный интеграционный проект на территории постсоветского пространства по восстановлению светотехнической отрасли, которая была утрачена в годы перестройки. В рамках этой платформы мы хотим восстановить всеобъемлющие требования по производству и ГОСТированию светотехнической продукции, по нормированию параметров для наружного и внутреннего освещения.

**- То есть в настоящее время стандартов нет?**





## Чуть менее года назад мы договорились с нашими партнерами в странах ЕАЭС и пришли к необходимости организации технологической платформы «Светотехника» в Евразийском экономическом союзе.

- К сожалению, единых стандартов нет. И это один из вопросов, на которые мы бы хотели обратить внимание наших партнеров в странах Евразийского экономического союза. Потому что это вопрос развития собственных технологий, локальных компетенций и защиты наших рынков от нетехнологичной, некачественной продукции, которая сейчас их заполняет.

### **- Каким образом и можно ли справиться с проблемой фальсификатной продукции?**

- В странах Европы эта проблема практически изжита. Чтобы справиться с проблемой выхода светотехнического оборудования из строя, поставщики вынуждены оплачивать демонтаж гарантийного продукта и монтаж оборудования на замену.

Потребитель тут же предъявляет претензию поставщику вместе со счетом от ремонтной организации, которая производит гарантийную замену оборудования. В такой конкурентной среде могут выжить только местные производители. Это такая форма защиты рынка. Производители отвечают за каждую технологическую цепочку, понимают, откуда берется тот или другой компонент в производстве, тем самым гарантируют качество продукта.

Так что под удар попадают производители контрафакта, вынужденные оплачивать гарантийные случаи. Сильно сомневаюсь, что компании-однодневки или недобросовестные поставщики долго продержатся на рынке.

Если говорить о российской действи-

тельности, то государство предпринимает определенные меры. Также существуют различные общественные движения, которые сформированы из поставщиков светотехники с целью защиты рынка от контрафакта и недобросовестных поставщиков. Они активно работают, и я считаю, что такое двустороннее движение рынка и государства приведет к тому, что в нашей стране станет чище и светлее. И конечные потребители, жители и гости городов, на себе почувствуют, что светотехника – часть их жизни. Это то, что доставляет им комфорт, создает уютную городскую или домашнюю среду, где комфортно жить и растить детей.

**Беседовала Наталья Варфоломеева**





# SHINE ALWAYS, SHINE EVERYWHERE!

Today we are talking about the best practices for the development of international projects on the territory of the Eurasian Economic Union. Our interlocutor is **Mikhail Krizhov, Deputy Director General for International Projects of ILEC BL GROUP.**



**– Mr Krizhov, BL GROUP has a lot of international projects. Which of them are the most important for the Corporation today?**

– Our international projects are united into a single one. And it is implemented in accordance with the strategy, which was approved by our International Lighting Engineering Corporation four years ago. It can be divided on a geographical basis

into several areas. First of all, this is Europe. Two assembly sites have been set up in Germany and Spain, plus a development center, which is also located in Spain. It creates a real European product, which does not need to be adapted from the point of view of technical, environmental and other requirements of the European Union, because it initially meets these requirements, and moreover it contains a

great potential for further modernization.

The idea of our strategy is simple: to manufacture components for assembly at our Russian enterprises, which will lead to a reduction in their cost compared to the European one. The final assembly will take place at our European enterprises.

This direction was launched four years ago, and it is actively developing. We produce equipment in Europe under our





own brand boos, registered in 2015. And already twice we have participated under this brand in the world's largest lighting exhibition Light + Building. Our last participation was in March 2018, when we presented the modern, most technological developments of the Corporation at the exhibition. I emphasize, the components for them are made in Russia, and the assembly is carried out in Europe under the order of the client.

**– Two sites, Germany and Spain, what is the reason for such a location?**

– Initially, when we began our expansion into Europe, the strategy provided for the purchase of one of the famous European brands. This was planned in order to start not from scratch, but from some ready-made business, which we were going to develop.

In 2013 we had two unsuccessful attempts to buy two famous German lighting companies that fell under the bankruptcy procedure. The attempts were unsuccessful, but after a while we understand that, probably, the fate gave us a chance to change our strategy and start implementing it in a completely different format, and we did it. After that, the year 2014 happened when, with the fall in the ruble exchange rate, the idea of buying a European brand was economically inexpedient. And we started to manufacture products under our own brand. At the very beginning our European partners told us: why, having such a well-known Russian brand, do not you scale it to European countries instead of buying a bankrupt enterprise in Europe? Life has shown that this decision is right, and we,

having registered our own brand and having set up a development center in Spain, have come to the fact that now we manufacture equipment under our own boos brand in Europe in strict compliance with all European technical and environmental requirements.

Why did we choose two sites at once: in Germany and in Spain? This is also a recommendation of our European partners. Despite the presence of the European Union and the appearance of European integration and the peaceful existence of various states and nationalities within it, in fact it is not quite so. There are historical reasons that interfere with the development of business between countries. There are some mental things. Therefore, the division of Europe into the Central and North, which the German

**The idea of our strategy is simple: to manufacture components for assembly at our Russian enterprises, which will lead to a reduction in their cost compared to the European one. The final assembly will take place at our European enterprises.**

assembly plant is responsible for, and Southern Europe and North Africa, which the Spanish production is responsible for, has developed for a reason.

Initially, our Spanish partners told us that it is impossible to sell a German product in Spain at a Spanish price. Although our pricing policy is such that products produced both in Spain and in Germany are in one price range. But you cannot sell a German product for the same money in Spain, because no Spaniard will believe that they are buying a really German rather than a Chinese product at a Spanish price.

Therefore, we divided Europe on a territorial basis. Our German colleagues work comfortably in Central, Northern and Eastern Europe, where the attitude to the German product is respectful, where everyone recognizes its quality and performance, and is ready to buy it at a «German» price. The countries of Southern Europe and North Africa, by virtue of their mentality, are focused on the products of our Spanish production, which is of the same quality and the same price as our German designs. In fact, only the country of origin differs. The equipment at both sites is identical, we mainly supply components from Russia, only high-tech components, such as light-emitting diodes and drivers, are purchased in Europe.

**– Are there really no manufacturers in Europe? Is there demand?**

– There is demand for lighting equipment in Europe. I will give an example of Slovenia, where we are working with partners in the city of Maribor to develop an energy service project. The fact is that the European Union issued a legislative requirement to reduce energy consumption in public places by 75%,

replacing old mercury lamps and sodium high-pressure lamps with energy-saving lamps. And this task is facing all the countries of Europe. Most often, municipalities do not have the resources to buy new lighting equipment at one time, so they try to follow the path of public-private partnership. We, entering into such a project, offer our clients investment opportunities, which are based on our agreements with the Russian export center and good relations with Sberbank (we are its customers), represented in some European countries.

**– Does the Asian market need you too?**

– Yes, and this is just the second direction in the framework of our strategy – an expansion into the Asian market. We started with the Indian market, where our project company has been operating for three years in the city of New Delhi, the capital of India. It has already implemented several landmark projects for architectural and street lighting. At the moment, we plan to enter the Indian market more deeply and actively participate in those infrastructure projects that are being implemented under the patronage of the Indian government, and where very serious investments from the state are allocated.

**– How specific was this market for you?**

– We made several conclusions for ourselves. For example, if the products are refined according to climatic requirements, it is inexpedient to sell it on the Indian market, primarily because of the price. India is a huge country with a population of 1.4 billion people. About half live in rural areas, sometimes they do not have gas, electricity, or water supply. The task

of the Indian government is to create an infrastructure for life, using limited finance. Three years ago a project in the field of lighting was announced, it was planned to invest \$ 1 billion, using the cheapest and simplest technologies. But we faced a «small» obstacle: lamps of the same level that meet the requirements of the Indian market cost \$ 40 in Russia, and \$ 12 in India. And we are talking here about a luminaire with an aluminum casing, with an electronic driver and secondary optics. There is no such product in terms of price in Russia. We came to the conclusion that selling those products that we are producing in Russia is inexpedient because of the high price and additional logistics and customs costs. And we decided to create in India a full-component production of a product that would be high-quality, high-tech, but would cost as much as in India. A number of Indian investors were ready to take part in the creation of a molding shop, a shop for metal structures, a workshop for SMD-mounting of LED boards. Thanks to a full cycle of production, we will be able to achieve an acceptable cost price and directly participate in state and regional lighting programs. Such programs are announced by the Government of India and financed by it. To implement this project, a separate EESL company was established on the basis of the Ministry of Energy, investing in these programs, which purchases equipment not only for operation in cities, but also in rural areas.

**– Are you considering the possibilities of expansion into Asian markets? For example, the countries of the Persian Gulf?**

– We have this intention. Obviously,



## A little less than a year ago we agreed with our partners in the EAEU countries, and came to the need to organize the technological platform Lighting Technology in the Eurasian Economic Union.

this is one of the most solvent markets in the world. We already have implemented projects in Saudi Arabia and the United Arab Emirates. We are currently negotiating on the possible implementation of projects in the Sultanate of Oman, we are looking at the Syrian market, but here we must wait for the end of hostilities and the return of this friendly state to peaceful life. We are ready to participate in the restoration of the infrastructure of Syria. The first step has already been taken: at the beginning of the year we sent two containers with humanitarian aid for the Syrian government. This was our profile lighting and electrical products: cables, lamps for various purposes, so that now the state had the opportunity to begin the restoration of infrastructure.

**– We know that you are now starting activity within the framework of the Eurasian Economic Union. You have a technological platform project with the Eurasian Economic Commission. Can you tell us about it in detail?**

– Yes, that's right. A little less than a year ago we agreed with our partners in the EAEU countries, and came to the need to organize the technological platform Lighting Technology in the Eurasian Economic Union. All documents are already prepared. We decided to establish cooperation with enterprises and organizations that had long

been associated with lighting equipment in each of the countries of the Eurasian Economic Space, and some of them have experience of work from the Soviet era. We consider the technological platform Lighting Technology as the first and quite serious integration project in the territory of the post-Soviet space for the restoration of the lighting industry, which was lost in the in the years of perestroika. Within the framework of this platform we want to restore comprehensive requirements for the production and determining of GOST of lighting products, for the normalization of parameters for outdoor and indoor lighting.

**– Does this mean that there are no standards at the moment?**

– Unfortunately, there are no common standards. And this is one of the issues that we would like to draw the attention of our partners in the countries of the Eurasian Economic Union. Because it is a matter of developing our own technologies, local competencies and protecting our markets from non-technological, substandard products, which now fill them.

**– Is it possible to cope with the problem of counterfeit products? How can we do it?**

– In Europe, this problem is almost eliminated. In the event of a breakdown of lighting equipment suppliers are forced to pay for the dismantling of the warranty

product and installation of equipment to replace it. The consumer immediately makes a claim to the supplier together with a bill from the repair organization, which makes a warranty replacement of equipment. In such a competitive environment, only local producers can survive. This is such a form of market protection. Producers are responsible for every technological stage, understand each component of production, thereby guaranteeing the quality of the product.

So, the producers of counterfeit are under attack, forced to pay warranty cases. I doubt that fly-by-night companies or unscrupulous suppliers will survive for a long time in the market.

If we talk about Russian reality, then the state takes certain measures. There are also various social movements that are formed from suppliers of lighting equipment in order to protect the market from counterfeit and unscrupulous suppliers. They are actively working, and I believe that such a bilateral movement of the market and the state will make our country cleaner and lighter. And final consumers, residents and visitors of cities, will feel on themselves that lighting technologies are a part of their life. This is what gives them comfort, creates a cozy urban or home environment, where it is comfortable to live and raise children.

**Interviewed by Natalia Varfolomeeva**





## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ

**В** современном мире процесс производства и последующей реализации товара связан с необходимостью маркировки изделия. Кроме облегчения логистики, маркировка помогает в борьбе с контрафактной продукцией. АО «НПО «Криптен» предлагает эффективные технологии маркировки для защиты продукции от подделок.

На сегодняшний день проблема контрафакта становится все острее из-за более доступных способов выхода изделий на современный рынок. Например, технологическое развитие методов промышленного производства предоставляет широкие возможности для мошенников. Идентичные копии продуктов, пользующихся спросом у потребителей, появляются на рынке практически сразу после выхода оригинальных изделий, причем без особых финансовых затрат со стороны злоумышленников на проектирование и производство.

Неудивительно, что рынок контрафактной продукции во всех отраслях ежегодно растет. По данным Международной торговой палаты, убыток от контрафакта достигнет 2,3 триллиона долларов США к 2022 году. В России оборот контрафакта, в соответствии с отчетом ВШЭ, составляет 2,5 триллиона рублей за 2016 год. Как и во всем мире, в России чаще всего подделывают алкоголь, табачную продукцию, косметику, одежду и обувь, продукты питания, а также медицинские препараты. Цифры объема контрафактной продукции огромны. По данным экспертов, в настоящий момент в России доля теневого рынка, например, табачных изделий, составляет 4,6% или 11,5 миллиарда сигарет в год, а поддельных фармацевтических препаратов – около 5%, что эквивалентно 17 миллиардам долларов США.

Для решения этой проблемы в России, в частности, вводят систему маркировки

товаров. Первой группой товаров, на которой решили опробовать маркировку, стали изделия из натурального меха – их начали в обязательном порядке чипировать в августе 2017 года. Согласно данным Федеральной таможенной службы, в 2017 году таможенные платежи за шубы выросли в годовом выражении более чем в 1,8 раза, достигнув 69,6 миллиона долларов. По словам замглавы Минпромторга Виктора Евтухова, нововведение позволило «обелить» рынок меха на 500%.

Система маркировки меховых изделий стала пилотным проектом для тестирования применения RFID-меток (чипов) для хранения информации об изделии и отслеживания его реализации. Помимо чипа как основы контрольного идентификационного знака, сама бирка, которая крепится на изделие, содержит в себе и другие, более простые и привычные способы кодирования информации. Это QR-код и штрих-код. А контрольный идентификационный знак защищен визуальным средством – голографической защитной нитью. Специалисты АО «НПО «Криптен» подчеркивают: «Применение такого избыточного комплекса оправдано с точки зрения экспериментального проекта и маркируемого изделия. Когда себестоимость товара довольно высокая, добавленная стоимость в структуре цены для потребителя не ощутима. В то же время для других товаров, где также существует и теневая сторона, и контрафакт, применение RFID-меток видится сомнительным решением».

### СТРАНЫ ЕАЭС БОРЮТСЯ С КОНТРАФАКТОМ ВМЕСТЕ

Однако меха – это только первый этап. В начале этого года главы государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС) подписали соглашение о создании системы маркировки товаров с использованием современных средств идентификации. Соглашение определяет порядок маркировки товаров унифицированными в рамках ЕАЭС средствами идентификации. Под средством идентификации понимается уникальная последовательность символов в машиночитаемой форме. Она может быть закодирована в виде штрихового кода или записана на радиочастотную метку, либо представлена с использованием иного средства (технологии) автоматической идентификации.

Нормы, заложенные в документе, позволяют повысить контроль над оборотом товаров на территориях государств-членов ЕАЭС, обеспечить равные условия конкуренции и безопасность потребителей, а также будут способствовать эффективной борьбе с серым рынком и контрафактными товарами. Информация о средствах идентификации, которые используются для маркировки товаров, будет вноситься в единый реестр. Формирование и ведение реестра закреплено за Евразийской экономической комиссией.

По словам специалистов НПО «Криптен», «Система маркировки, которая предлагается, несомненно, даст положительный эффект по «обелению» рынка. Мы,



как компания, имеющая большой опыт в производстве оптических защитных элементов для акцизных марок на алкоголь и другие изделия, предлагаем, помимо инновационного способа кодирования информации, использовать и визуальные признаки, то есть применять оптические защитные элементы как средство визуальной идентификации и гарантию подлинности товара. Кроме глобальных ритейлеров, которые по идеологии системы не смогут реализовывать немаркированные товары, существует опасность сбыта товаров в регионах в отсутствие электронных систем учета и контроля. Мы считаем, что маркировка дополнительно к закодированной информации должна сопровождаться еще и трудно подделываемыми и трудно имитируемыми средствами визуальной идентификации подлинности, в том числе с контролем вскрытия упаковки товара и подмены его содержимого».

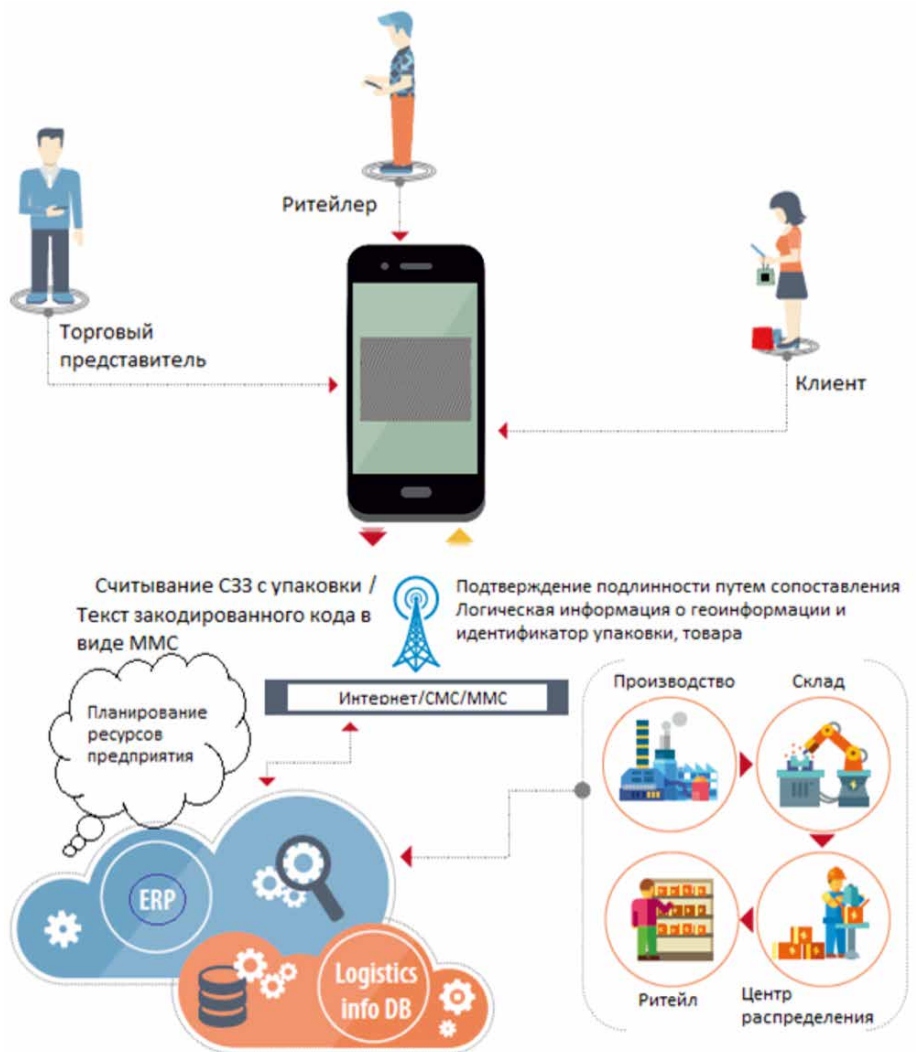
### ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ В ОДНОМ КОДЕ

НПО «Криптен» разработало инновационную технологию маркировки в виде этикеток с голографическим изображением и оптическим полутоновым кодом (специальный защитный знак - СЗЗ), которые содержат закодированные сведения о товаре, а также защищают изделие от несанкционированного вскрытия. Методы компьютерного синтеза голограмм и оптического кодирования цифровой информации позволяют получить индивидуальную персонализацию каждого защитного знака и восстановить со знака дополненной реальности необходимые данные большой емкости (объемом до 5 МБ). Это может быть информация о производителе, маршрут транспортировки продукции до пункта реализации, логотип компании или иное изображение и многое другое.

Необходимая цифровая информация кодируется по специальному алгоритму и преобразуется в страницу закодированных данных в виде изображения. Далее идет компьютерное преобразование изображения в оптический полутоновый код. В зависимости от требуемого разрешения и условий эксплуатации выбирается свой метод печати защитного знака (лазерная, офсетная, струйная и т.д.), который распечатывается на любом физическом носителе (бумага, лазерная пленка, пластик, металл) способами высокоразрешающей печати с размерами пиксела в пределах 1-5 мкм.

В итоге происходит формирование традиционного маркировочного голографического изображения, совмещенного с компьютерно синтезированной голограммой. Изображения могут быть выполнены как макроразмерными и визуально наблюдаемыми кодами, так и микроразмерными в виде визуально ненаблюдаемого скрытого закодированного изображения.

Кроме того, данная технология в силу



голографических принципов формирования обеспечивает повышенную устойчивость защитного знака к таким физическим воздействиям, как истирание, царапание, рисование, по сравнению со знаками и этикетками на основе традиционных штриховых и QR-кодов.

Вся информация с изделия, маркированного таким образом, может быть считана с помощью камеры обычно смартфона. Никаких специальных дорогостоящих приспособлений для этого приобретать нет необходимости. Получение данных о товаре возможно как без использования интернета, так и с помощью подключения к сети для доступа в базы данных.

Применение таких защитных знаков с оптическим полутоновым кодом возможно на любых этикетуемых товарах. Технология может успешно использоваться при маркировке фармацевтических препаратов, продуктов питания, изделий легкой промышленности (например, меховые шубы), а также любой другой продукции, где требуется воспроизведение специальной информации и защита от несанкционированного использования.

Инновационный подход к кодированию информации может быть дополнен визу-

альными защитными признаками, а также пломбировочными решениями, которые предлагает НПО «Криптен». Подобные решения с комплексом криптографической информации, визуальной защиты и системами контроля и отслеживания реализации товаров и проверки их подлинности широко распространены во всем мире. На территории ЕАЭС, в Белоруссии, в частности, давно введена и успешно работает комплексная система маркирования товаров, которая в обязательном порядке включает визуальную защиту. В России система ЕГАИС реализована с применением голографических защитных элементов производства «Криптен». Разработанные НПО «Криптен» защитные решения широко используются для банкнот, идентификационных документов и ценных бумаг. Эти решения могут быть применены вместе с инновационным методом кодирования для маркировки различных товаров.

Как отмечают в компании: «Все этикетуемые товары могут быть выведены из «тени» с применением новой технологии НПО «Криптен». Тем самым по теневой экономике будет нанесен серьезный удар».

**Алексей Сокольский**



## INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN PRODUCT LABELING



The process of production and subsequent sale of goods in the modern world is associated with the need for labeling of goods. In addition to facilitating logistics, labeling helps in the fight against counterfeit products. JSC RPC Krypten offers effective labeling technologies to protect products from counterfeits.

To date, the problem of counterfeit is becoming ever more acute due to more accessible ways of getting products to the modern market. For example, the technological development of industrial production provides ample opportunities for scammers. Identical copies of products in demand appear on the market almost immediately after the release of original products, and scammers do not have to invest a lot of money in design and production.

It is not surprising that the market of counterfeit products in all sectors is growing every year. According to the International Chamber of Commerce, the loss from counterfeiting will reach \$ 2.3 trillion by 2022. In Russia, according to the HSE report, counterfeit turnover for 2016 amounted to 2.5 trillion rubles. As in the whole world, alcohol,

tobacco products, cosmetics, clothing and footwear, foodstuffs and medicines are often forged in Russia. The figures for the volume of counterfeit products are enormous. According to experts, at the moment in Russia the share of the shadow market, for example, of tobacco products is 4.6%, or 11.5 billion cigarettes a year, and counterfeit pharmaceuticals – about 5%, equivalent to \$ 17 billion.

To solve this problem a system of product labeling was introduced in Russia. The first group of products, on which they decided to test the labeling, was products made of natural fur – they began to use chips for these products in August 2017. According to the Federal Customs Service, in 2017, customs payments for fur coats increased by more than 1.8 times in annual terms, reaching

\$ 69.6 million. According to Deputy Minister of Industry and Trade Viktor Yevtukhov, the innovation allowed «whitewashing» the fur market by 500%.

The fur labeling system has become a pilot project to test the use of RFID tagging (chips) to store information about the product and track its sale. In addition to the chip, as the basis of the control identification mark, the tag itself, which is attached to the product, contains other simpler and more customary ways of encoding information. These are a QR code and a barcode. And the control identification mark is protected by optical means – a holographic security thread. Specialists of JSC RPC Krypten note: «The use of such an excess complex is justified from the point of view of the pilot project and the labeled product. When the cost of goods



is quite high, the added value in the price structure is not noticeable for the consumer. At the same time for other products, where there is also a shady side and counterfeit, the use of RFID tagging is seen as a dubious decision».

### THE EAEU COUNTRIES ARE FIGHTING COUNTERFEIT TOGETHER

However, fur is only the first stage. Earlier this year, the Heads of state of the Eurasian Economic Union (EAEU) signed an agreement on the creation of a system for labeling of goods using modern means of identification. The agreement determines the order of product labeling using unified for the EAEU means of identification. The means of identification are a unique sequence of characters in a machine-readable form. They can be encoded as a bar code or recorded with a radio frequency tag, or presented using a different means (technology) of automatic identification.

The regulations laid down in the document allow increasing the control over goods turnover in the territories of the EAEU member states, ensuring equal competition conditions and consumer safety, and also contributing to an effective fight against the gray market and counterfeit goods. Information on the identification means used to label goods will be recorded in a single register. The formation and maintenance of the register is assigned to the Eurasian Economic Commission.

According to the specialists of RPC Krypten: «This system of labeling will undoubtedly give a positive effect on «whitewashing» of the market. We, as a company with extensive experience in the production of tax stamp security elements for excise duty stamps for alcohol and other products, offer, in addition to the innovative method of encoding information, use visual signs, that is, to use optical security elements as a means of visual identification and guarantee of the authenticity of the goods. In addition to global retailers who, according to the

ideology of the system, will not be able to sell unlabeled goods, there is a danger of selling goods in the regions where there is the absence of electronic accounting and control systems. We believe that labeling in addition to coded information should also be accompanied by hard-to-imitate means of visual identification of authenticity, including with the control of safety of the package and substituting its contents».

### ALL INFORMATION IN ONE CODE

RPC Krypten has developed an innovative labeling technology in the form of labels with a holographic image and an optical halftone code that contain encoded information about the product, as well as protect the product from unauthorized opening. Methods of computer synthesis of holograms and optical coding of digital information allow us to obtain individual personalization of each security label and to restore the necessary high-capacity data (up to 5 MB) from the augmented reality sign. It can be information about the manufacturer, the route of transportation of products to the point of sale, the company logo or other image and much more.

The necessary digital information is encoded by a special algorithm and converted into an encoded data page in the form of an image. Next, the computer converts the image into an optical halftone code. Depending on the required resolution and operating conditions, a method of printing a security mark is chosen (laser, offset, inkjet, etc.), which is printed on any physical media (paper, laser film, plastic, metal) by high-resolution printing methods with pixel dimensions within the limits of 1-5 microns.

As a result, a traditional holographic image is formed, combined with a computer-synthesized hologram. Images can be executed as macro-sized and visually observable codes, and micro-dimensional as a visually unobserved hidden coded image.

In addition, this technology, due to holographic principles of formation, provides

increased resistance of the security sign to such physical influences as abrasion, scratching, drawing, compared to signs and labels based on traditional bar and QR codes.

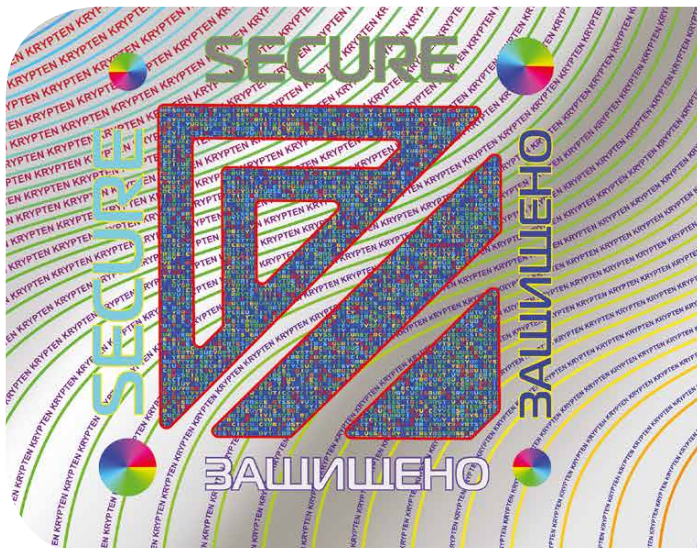
All information from a product labeled in this way can be read using a camera of any smartphone. No special costly device is necessary for this. Receiving data about the product is possible both without using the Internet, and by connecting to the network to access the database.

The use of such security signs with optical halftone code is possible on any labeled products. The technology can be successfully used for labeling pharmaceuticals, food products, light industry products (for example, fur coats), as well as any other products that require the reproduction of special information and protection against unauthorized use.

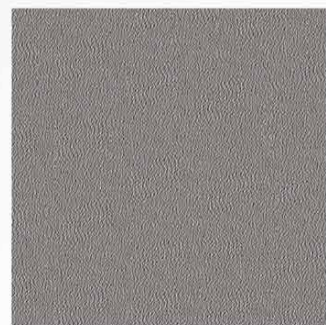
An innovative approach to encoding information can be supplemented with visual security features, as well as filling solutions offered by RPC Krypten. Similar solutions with a set of cryptographic information, optical security and systems for monitoring and tracking the sale of goods and verifying their authenticity are widespread throughout the world. On the territory of the EAEU, in Belarus, in particular, a comprehensive system for marking goods has been introduced and is successfully operating, which necessarily includes visual protection. In Russia, the EGAIS system is implemented with the use of holographic security elements manufactured by Krypten. The protective solutions developed by RPC Krypten are widely used for banknotes, identification documents and securities. These solutions can be applied together with an innovative coding method for labeling different products.

As they say in the company: «All labeled products can be withdrawn from the «shadow» using the new technology of RPC Krypten. Thus, serious damage will be caused to the shadow economy».

**Alexey Sokolsky**



00000001



# ХОЛЛОФАЙБЕР – ЭТО «ТЕРМОПОЛ»

Если вы не знаете, что такое «холлофайбер», то это ещё не значит, что ни разу им не пользовались. Потому что за более чем 20 лет, прошедших с того дня, когда эта торговая марка была в России зарегистрирована, и за 13 лет работы завода нетканых материалов «Термопол» утеплитель и наполнитель холлофайбер успел проникнуть не только во многие отрасли промышленности, но и в нашу частную жизнь. Делая её иногда теплее, иногда мягче, тише и безопаснее, но в любом случае – комфортнее.



## НЕВИДИМЫЙ, НО ВЕЗДЕСУЩИЙ

«Лавина» медленно подползает к огромному агрегату. Выглядит этот «снег» как хотя и нетронутый, но уже - весенний, подтаявший, не всегда ровный, комковатый... Однако на выходе из этой удивительной машины он как будто «омолаживается»: становится похож на снег только что выпавший - белый, чистый, нежный. Тот, который даже лыжами портить жалко. А дальше – в печь. Где он не растает, а делается только надёжнее, устойчивее. Продолжая при этом оставаться мягким.

Это практически завершающий этап создания холлофайбера. Осталось прой-

ти проверку качества и соответствия заданным параметрам, нарезать, упаковать и отправить к потребителям, которых уже великое множество.

- Мы вокруг вас, вы каждый день с нами сталкиваетесь, но вы можете и не догадываться об этом, - говорит генеральный директор ООО «Термопол» Виктор Гонтарь. - Поскольку холлофайбер – это не конечный продукт. Он обычно скрыт, внутри изделия вы его не видите. А применяется он и как утеплитель для одежды, и как наполнитель для мягкой мебели, и как звукоизолирующий материал, и как фильтрующий элемент. Последние 10 лет его стали

активнее использовать в строительстве. И это наверняка не всё. Мы даже сами точно обо всём не знаем, не подозреваем. Нас периодически удивляют каким-то новым его применением.

Важно уточнить, что холлофайбер – это не один какой-то уникальный универсальный материал «на все случаи жизни». Под этим брендом, в зависимости от требований заказчика, производится широчайший спектр нетканых полотен различной поверхностной плотности, ширины, толщины и, главное, различных по свойствам.

С чем это сравнить? Попробуем с музыкой. Любое музыкальное произведение



состоит из семи нот, но, по-разному построенные, эти ноты в итоге складываются в мелодии, отличающиеся друг от друга и по темпу, и по стилю, и по настроению... В разные жизненные моменты нам важна, нам нравится разная музыка.

Холлофайбер представляет собой смесь термоскрепленных химических волокон. При его создании используются не семь, а более двадцати различных видов сырья. Каждый материал состоит как минимум из двух, но преимущественно из трёх или четырёх типов сырья. Сами волокна – тоже разные по своей структуре. Отличаются они друг от друга и по длине, и по «степени вязкости», и по толщине и «пустотелости».

### **В ОГНЕ НЕ ГОРИТ, В ДЕТСКОЙ КРОВАТКЕ НЕ ТОНЕТ...**

Материалы, которые в итоге из них получаются, тоже очень различны по внешнему виду. Они могут быть пушистыми, легкими, плотными, эластичными – в зависимости от того, в каких отраслях их применяют. Есть у некоторых видов холлофайбера и свойства просто уникальные:

– Мы разработали, в числе прочих, негорючие материалы, которые используются в спецодежде для энергетического комплекса, в средствах индивидуальной защиты, – рассказывает Виктор Анатольевич. – Материал выдерживает пламя горелки, то есть открытое пламя, 30 секунд без потери целостности. Он темнеет, но не прогорает, не оплавляется. Эта «негорючая» тема сейчас очень важна и активно развивается.

Более того – он способен выдержать даже разряд электрической дуги. Материал проходил специальное тестирование в испытательном центре, каких в мире существует всего несколько. Интересный факт: перед тем, как материал будет допущен на прострел дугой, он должен выдерживать... 50 стирок. Для чего? А вы вспомните, что даже после первой бывает порой с курткой-«алюсской» или ещё какой-нибудь одеждой с внутренним утеплителем, если вы не очень внимательно прочитаете инструкцию о том, как её можно или же наоборот нельзя стирать. Тут иногда не то что под электрическую дугу – даже в лёгкий мороз надевать опасно...

Ежегодно материал испытывается в Европе и на экологическую безопасность.

– Мы первые, кто отдал нетканые материалы на тестирование, – продолжает генеральный директор. – Уже лет десять мы ежегодно подтверждаем первый класс безопасности. «Допустим контакт с кожей новорождённых» – такой вердикт вынесли европейские специалисты. Несмотря на то, что это продукт нефтепереработки, такие свойства гарантированы. Появление такого материала в какой-то мере вытеснило из детских изделий поролон. В своем

производстве мы не используем клеевые составляющие. Не используем мы и металлические иглы для скрепления волокна. Мы создаём наши материалы методом термоскрепления. Методика предусматривает применение особого легкоплавкого волокна, у которого та же структура, но оболочка имеет более низкую температуру плавления. При воздействии высоких температур (от 120 градусов) происходит её размягчение и скрепление с примыкающими волокнами. Материал сохраняет форму, не реагирует на влагу, ультрафиолет, резкие перепады температур. В нетканых материалах, произведённых с применением клея, связующая составляющая может высохнуть, вымыться со временем, наш же материал долговечен и износостоек, он не распадается на составляющие и не теряет свои свойства в течении длительного времени.

У «Термопола» действующие контракты с крупнейшими в стране швейными предприятиями, обеспечивающими спецодеждой сотрудников топливно-энергетических компаний. Среди государственных заказчиков – МВД, ФСО, ФСИН, Минобороны...

– Нас хорошо знают в силовых структурах, – говорит Виктор Гонтарь. – Наше предприятие было инициатором перехода армии с натуральных ватных утеплителей на синтетические утеплители. Наш материал применяется и в космической отрасли – на орбитальных станциях. Всех подробностей мы и сами не знаем, но «жилет», который используется во время сна космонавтов, нам показывали. Что касается одежды для военнослужащих, то она должна быть функциональной, легкой и теплой и не удерживать влагу. Материал должен дышать, быть практичным и износостойким. Применяется холлофайбер и в медицинских изделиях. Госпиталь Бурденко тестировал постельные комплекты – одеяла, подушки, матрасы. Отзывы превосходные. Наполнители одеял, матрасов, подушек – это три разных продукта: матрас должен обладать большей жесткостью и формоустойчивостью, одеяло должно быть легким, сохранять тепло и позволять телу дышать. Для подушек важна упругость и мягкость. Человеку должно быть комфортно. Мы понимаем причинно-следственную связь: применение какого волокна что за собой влечет, какие свойства придаёт материалу. Тут уже важны процентные соотношения компонентов, технологические режимы производства, потому что помимо свойств материала надо учитывать много других факторов. Например, для наполнителя матраса детского, медицинского да и любого другого назначения, важно то, что он не впитывает запахи, влагу и любые органические выделения. Кроме того, должно быть возможность его подвергнуть температурной обработке или стирке.

### **«ОПАСАЙТЕСЬ ПОДДЕЛОК!..»**

Предприятие работает круглосуточно и без выходных. Но это, оказывается, не потому что производство непрерывное и в случае его остановки возникают огромные сложности. Такой режим обусловлен отличным качеством и, как следствие, большим спросом!

Однако замечательные свойства и качество товара влекут за собой не только славу и прибыль...

– Есть такой аспект: даже если написано «холлофайбер», то это, к сожалению, не всегда продукт нашего производства. Хотя торговый знак зарегистрирован и в нашей стране, и в Белоруссии, и в Казахстане, и в Украине. В Российской Федерации торговый знак «Холлофайбер» признан общеизвестным (Патент №101) и подлежит дополнительной охране! Наше производство было ориентиром, флагманом в отрасли, и у нас появились, скажем так, «последователи»...

### **– Вашу продукцию копируют, подделывают, повторяют?**

– Что-то пытаются повторить, за что-то и не берутся. Главное то, что стабильно выдавать такое же качество или набор тех параметров, которые предлагаем мы, не получается. Бывает случаи, когда с нашим материалом приходят к нашим клиентам и говорят, что, мол, «мы можем делать то же самое, но дешевле», что у нас вызывает, мягко говоря, негодование... Правда, ушедшие от нас заказчики, получив от новых партнеров буквально несколько партий, обычно возвращаются. А те, кто приходит к нам от других, остаются. Но ещё хуже, когда за наш материал выдают свой, когда пытаются подделать. Согласитесь, что предлагать качественный материал своего производства под чужой, но известной торговой маркой – смысла мало, логично развивать свой продукт. Поэтому производят непонятно что, но используют наш бренд. Звонят нам однажды из Казахстана, говорят, что им предлагают холлофайбер из Белоруссии. «Это ваш?» – «Нет, не наш». – «Спасибо, что предупредили...»

Бывает так, что мы слышим, в том числе и от официальных структур, такие слова, что, мол, «да, у нас тут у многих производство хорошее, и у кого чуть получше, у тех уже – холлофайбер...» Так однажды чиновник из Казахстана пояснил. Наш материал в этой стране используют при пошиве спецодежды, и его хорошо знают. В России тоже были попытки на нашем товарном знаке зарабатывать, приходилось обращаться в правоохранительные органы. Но в РФ влиять на ситуацию легче: и реакция на наше обращение была, и наказанные были. В России мы свой бренд отвоевали, и у профессионалов рынка ассоциация чёткая: холлофайбер – это «Термопол». Хотелось бы, чтобы этот вопрос не возникал и в других государствах.

**Алексей Сокольский**

# «ХОЛЛОФАЙБЕР» IS THERMOPOL

If you do not know what «Холлофайбер» is, it does not mean that you have never used it. Because for more than 20 years that have passed since the day when this trademark was registered in Russia, and for 13 years of work of the nonwoven fabric plant Thermopol, the heater and filler «Холлофайбер» has managed to penetrate not only in many industries, but in our private life too, making it sometimes warmer, sometimes softer and quieter, but in any case – more comfortable.



## INVISIBLE, BUT UBIQUITOUS.

An «avalanche» slowly creeps up to a huge unit. This «snow» looks as though still untouched, but it is already – spring, melted, not always even, lumpy... However, at the output of this amazing machine, it seems to be «rejuvenated»: it looks like a snow that has just dropped out – white, clean, gentle. One may even feel unhappy to spoil such snow with the ski. And then – to the oven. Where it does not melt, it will only become more reliable, more stable, but still staying soft.

This is almost the final stage of the creation of «Холлофайбер». It remains to pass quality test and compliance with the specified parameters, cut, pack and sent to consumers, which are already – a great many.

– We are around you, you come across us every day, but you cannot guess about it, – says CEO of Thermopol LLC Viktor Gontar. – Because «Холлофайбер» is not the end product. It is usually hidden inside

the product, you cannot see it. And it is used both as a heater for clothes, and as a filler for upholstered furniture, and as a soundproof material, and as a filter element. The last 10 years it has been more actively used in construction. And this is probably not all. We do not even know everything about our products, we do not suspect. We are sometimes surprised by some new applications of it.

It is important to clarify that «Холлофайбер» is not just one unique universal material «for all occasions». Under this brand, depending on customer requirements, a wide range of nonwoven fabrics of different surface density, width, thickness and, most importantly, different in properties, is produced.

What can we compare it with? Let's try with music. Any piece of music consists of seven notes, but differently organized, these notes eventually add up to melodies that

differ from each other in tempo, style and mood... In different moments of life, we need different music, we like different music.

«Холлофайбер» is a mixture of thermally bonded chemical fibers. When it is created, not seven but more than twenty different types of raw materials are used. Each material consists of at least two, but mainly – of three or four types of raw materials. The fibers themselves are also different in structure. They differ from each other both in length, and in «degree of tortuosity», in thickness and «hollowness».

## IT DOES NOT BURN IN THE FIRE, IT DOES NOT SINK IN THE CRIB...

Materials, which are obtained from them in the end, are also very different in appearance. They can be fluffy, light, dense, elastic – depending on the industries in which they are used. There are some types of «Холлофайбер» with simply unique properties:



– We have developed, among others, non-combustible materials that are used in overalls for the energy complex, in personal protective equipment, – says Mr Gontar. – The material withstands the flame of a burner, that is, the open flame, 30 seconds without loss of integrity. It gets dark, but does not burn out, it does not melt. This «non-combustible» topic is now very important and is actively developing.

Moreover – it is able to withstand even the discharge of an electric arc. The material passed special testing in the testing center, there are only a few such centers in the world. An interesting fact: before the material is tested by an arc, it must withstand... 50 washes. For what? Do you remember what sometimes happens with a parka jacket or some other clothes with an internal insulation after even first wash, if you do not carefully read the instructions on how it can or cannot be washed? Here sometimes it's not that under the electric arc – but it is even dangerous to put it in a cold frost...

Every year, the material is also tested for environmental safety in Europe.

– We are the first who gave nonwoven materials for testing, – continues the CEO. – For ten years now, we have been confirming the first security class annually. «The contact with a skin of newborns is allowed» – such verdict was stated by the European experts. Despite the fact that this is a product of oil refining, such properties are guaranteed. The introduction of such material to some extent displaced foam rubber from children's products. In our production, we do not use adhesive components. We do not use metal needles to fasten the fiber either. We create our materials by the method of thermal bonding. The technique involves the use of a special low-melting fiber, which has the same structure, but its shell has a lower melting point. When exposed to high temperatures (from 120 degrees), it softens and bonds with adjacent fibers. The material retains its shape, does not react to moisture, ultraviolet, sudden temperature changes. In nonwoven materials produced with the use of glue, the binding component can dry, wash out with time, our material is durable and wear-resistant, it does not break up into components and does not lose its properties for a long time.

Thermopol has existing contracts with the largest sewing enterprises in the country, providing overalls for employees of fuel and energy companies. Among government customers are the Ministry of Internal Affairs, FSO, FSIN, Ministry of Defense...

– We are well known in the security agencies, – says Mr Gontar. – Our company was the initiator of the army's transition from natural cotton wool insulation to synthetic insulation. Our material is also used in the space industry – at orbital stations. We do not know all the details, but the «vest», which

is used during the cosmonauts' sleep, was shown to us. As for clothes for servicemen, it should be functional, light and warm and not retain moisture. The material must breathe, be practical and wear-resistant. «Холлофайбер» is also used in medical devices. The Burdenko hospital tested bed sets – blankets, pillows, mattresses. The reviews are excellent. The fillers of blankets, mattresses and pillows are three different products: the mattress should have more rigidity and form stability, the blanket should be light, keep the heat and allow the body to breathe. For pillows, elasticity and softness are important. A person should feel comfortable. We understand the cause-and-effect relationship: what kind of fiber leads to what, what properties it gives to the material. Here, the percentage proportions of the components, the technological production modes are already important, because in addition to the properties of the material, many other factors must be taken into account. For example, for the filling of a child's mattress, medical and any other purpose, it is important that it does not absorb smells, moisture and any organic emissions. In addition, it should be possible to subject it to temperature treatment or washing.

#### «BEWARE OF FAKES!..»

The enterprise works round the clock and without days off. But this, it turns out, is not because the production is continuous, and in case of its stopping, huge difficulties arise. This mode is due to excellent quality and, as a result, great demand!

However, the remarkable properties and quality of the goods entail not only fame and profit...

– There is such an aspect: even if there is an inscription «Холлофайбер», then, unfortunately, this is not always the product of our production. Although the trademark is registered in our country and in Belarus, and in Kazakhstan, and Ukraine. In the Russian Federation, the trade mark «Холлофайбер» is recognized as well-known (Patent No. 101)

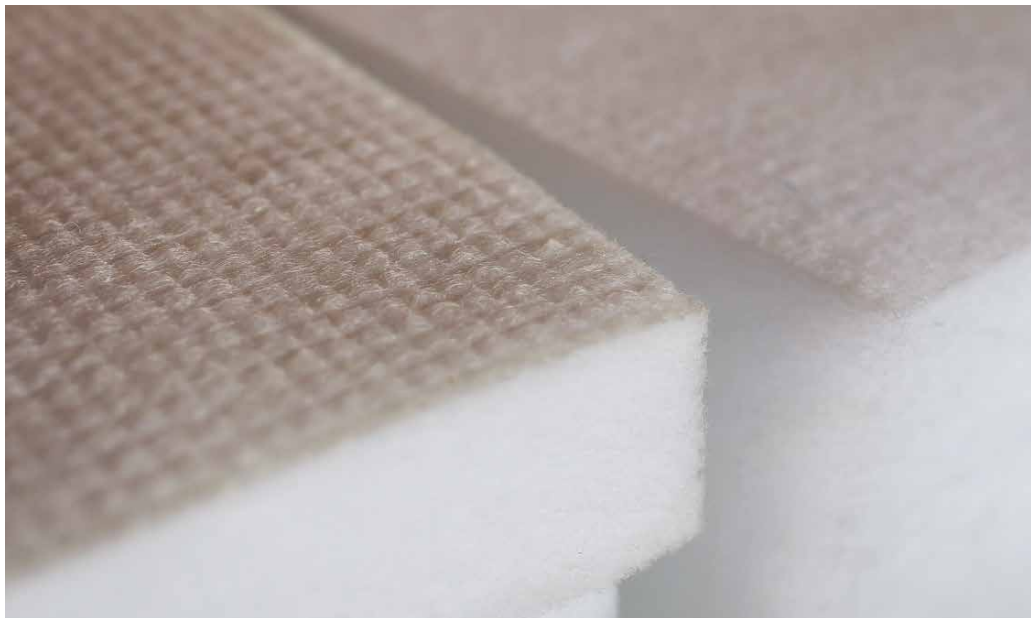
and is subject to additional protection! Our production was the benchmark, the flagship in the industry, and we have, say, «followers»...

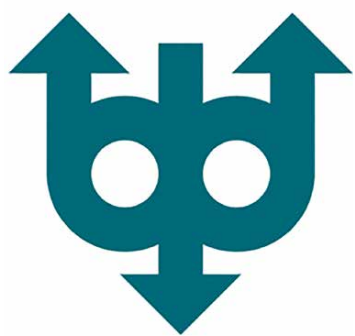
#### – Are your products copied, counterfeited, reproduced?

– They try to repeat something, but they do not even try to undertake some products. The main thing is that it is impossible to consistently produce the same quality or a set of parameters that we offer. There are cases when our material comes to our clients and they say «we can do the same thing, but cheaper», in such cases we feel, to put it mildly, indignation... True, the customers who left us, having received products from new partners, just a few batches, usually come back. And those who come to us from others remain with us. But even worse, when they present their material as if it is our material, when they try to fake it. Agree, that it makes little sense to offer high-quality material of your own production under a foreign, but well-known brand, it is logical to develop your product. Therefore, it is not clear what is produced, but our brand is used. One day we were called from Kazakhstan, they said that they are offered «Холлофайбер» from Belarus. «Is this yours?» – «No, not ours», – «Thanks for warning...»

It happens that we hear such words from official bodies, which say: «Yes, we have a lot of good producers here, and some have a better production, those already have «Холлофайбер»... So, once an official from Kazakhstan explained it in this way. Our material in this country is used for tailoring of overalls, and it is well known. In Russia, too, there were attempts to earn money on our trademark, we had to apply to law enforcement agencies. But in Russia it is easier to influence the situation: there was both the reaction to our appeal and the punishment. In Russia we have won our brand, and the market professionals have a clear association: «Холлофайбер» is Thermopol. I would like that this issue does not arise in other states.

**Alexey Sokolsky**





## «ФИЗПРИБОР»: «ЛИДЕР В РАЗРАБОТКЕ И ИЗГОТОВЛЕНИИ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ НЕПРОГРАММИРУЕМОЙ ТЕХНИКИ»

Надёжность - один из главных качественных показателей для любой техники. В любых условиях. В любой сфере её применения. А когда речь заходит о космической отрасли или об атомной промышленности, то тут требования к качеству становятся гораздо выше. ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» ещё в 60-80-е годы выполнял заказы, связанные с созданием систем жизнеобеспечения космических кораблей «Союз», «Буран» и орбитальной станции «Мир». О сегодняшнем дне предприятия рассказывает заместитель генерального директора по развитию производства

**Роман Николаевич Набоков.**



ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» является разработчиком и изготовителем аппаратно-программных средств для автоматизированных систем управления технологическими и производственными процессами (АСУ ТП, АСУ ПП), обладает необходимыми лицензиями и сертификатами для работы на объектах критической информационной инфраструктуры Российской Федерации и зарубежья (АЭС, ТЭС и др.), в том числе, в соответствии с федеральным законом от 26.07.2018 № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации».

В целом, предприятие производит контроллеры низовой автоматики, работающие на традиционной жесткой логике в современном исполнении, аппаратно-программные логические контроллеры и комплексы распределенных систем управления с высокими характеристиками надежности, резервирования, а также программное обеспечение для АСУ ТП, сбора, обработки, анализа данных и решения задач управления распределенным оборудованием. Предприятие работает над созданием уникальной перспективной облачной платформы для АСУ ТП и промышленного интернета вещей, которая объединяет данные из подсистем АСУ ТП, подсистем ИТ-инфраструктуры, включая оборудование, события информационной безопасности в системе в целом и обеспечивает возможность корреляционного анализа данных в реальном масштабе времени, позволяющей обеспечить централизованную диспетчеризацию и управление всеми указанными подсистемами в едином интерфейсном пространстве.

Решения предприятия могут быть применены для обеспечения надежной эксплуатации и управления объектами КИИ.



# FIZPRIBOR:

## LEADER IN THE DEVELOPMENT AND MANUFACTURING OF CONTROL SYSTEMS BASED ON NON-PROGRAMMABLE EQUIPMENT

Reliability is one of the main quality indicators for any equipment. In any conditions. In any area of its application. And when it comes to the space or nuclear industries, then the quality requirements are much higher. Already in the 1960s and 1980s, Moscow Plant FIZPRIBOR, Ltd. carried out orders related to the creation of life support systems for the Soyuz, Buran spacecrafts and the Mir space station. Deputy Director General for Production Development Roman Nabokov speaks about the present day of the enterprise.

Moscow Plant FIZPRIBOR, Ltd. is a developer and manufacturer of hardware and software for instrumentation and control (I&C) systems, the plant has the necessary licenses and certificates for work on the critical information infrastructure of the Russian Federation and abroad (nuclear and thermal power plants, etc.), including projects in accordance with the Federal Law of 07.27.2018 No. 187-FZ «On security of the critical information infrastructure of the Russian Federation».

In general, the company manufactures field-level automation controllers operating on conventional hardwired logic in a modern design, programmable logic controllers and distributed I&C systems with high reliability characteristics and redundancy. In addition, the company develops software for I&C: data acquisition, processing, analysis and equipment control. The company is working to create a unique promising cloud platform for the I&C systems and Industrial Internet of

Things, which combines data from the I&C, IT infrastructure subsystems, information security events in the whole system. This cloud platform provides the possibility of real-time correlation data analysis, centralized scheduling and control of all specified subsystems in a single interface space.

The company's solutions can be applied to ensure reliable operation and management of the critical information infrastructure objects.



# ПО ШКАЛЕ РАЗВИТИЯ

Самарская область – уникальный регион с богатой историей. А экономика Самарской области обладает высоким научно-техническим и человеческим потенциалом. Здесь производится свыше 1,3 трлн рублей валового регионального продукта – около 2% от общего объема ВРП всех субъектов РФ. Но в то же время накопленный потенциал, по словам губернатора региона Дмитрия Азарова, используется сегодня не в полной мере.



Власти региона видят основу для осуществления экономического прорыва в симбиозе шести стратегических направлений и точек роста – это повышение производительности труда, развитие инновационной экосистемы, улучшение инвестиционного климата, создание цифровой экономики, развитие малого и среднего бизнеса, кадровое обеспечение экономики. Прорывные направления развития промышленности в регионе связаны, прежде всего, с развитием в авиационно-космического, нефтехимического, автомобильного секторах экономики области, в сфере медицинских и фармацевтических технологий. И первые результаты такой работы уже видны. Сегодня в национальном рейтинге инвестиционной привлекательности регионов Самарская область поднялась на 17 пунктов. Это результат, который связан с позитивными изменениями по многим показателям. В этом региону помогают доверительные отношения с биз-

несом на основе государственно-частного партнерства (ГЧП). Например, портфель проектов ГЧП – это существенная добавка к тому объему инвестиций в капитал, который приносят инвесторы в классических проектах. В частности, в портфеле из 57 проектов: 31 проект ГЧП на уровне региона на сумму 62,4 млрд руб. и 26 проектов муниципально-частного партнерства (МЧП) на сумму 2,8 млрд рублей. Из них 15 проектов в сфере здравоохранения, 22 концессии в сфере ЖКХ. Сейчас актуальным направлением становится развитие транспортной инфраструктуры с использованием механизма ГЧП.

Наблюдается усиление инвестиционной активности российских компаний. В регионе полным ходом идет реализация по созданию автодорожных телекоммуникационных сетей (АО «СМАРТС», общий объем инвестиций – 4,7 млрд рублей), созданию индустриального парка в сфере аквакультуры.

Иностранные инвесторы, в том числе западные, которые вкладывают средства на

территории области, также не планируют сокращать свое присутствие. К примеру, французская компания Valeo приняла решение о реализации еще одного инвестиционного проекта – расширение уже имеющегося в г. Тольятти производства автомобильных компонентов.

К настоящему времени 21 компания из 7 стран стали резидентами особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Тольятти» с суммой заявленных инвестиций около 23,8 млрд рублей. При этом они обеспечат создание около 5,7 тысячи новых рабочих мест. Уже сейчас её резидентами освоены инвестиции в объеме 10,6 млрд рублей, более 1,2 млрд рублей уплачено в виде налогов и таможенных платежей в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ и создано 1219 рабочих мест.

В Самарской области продолжается развитие индустриальных парков, создаваемых по инициативе как правительства региона, так и частных инвесторов.



К настоящему времени подготовлены первые очереди коммунальной и транспортной инфраструктуры государственных промышленных парков «Преображенка» и «Чапаевск», привлечены якорные инвесторы. Резидентами промышленного парка «Преображенка» уже являются 5 компаний, ведутся переговоры с еще одним потенциальным резидентом.

Хорошие показатели демонстрирует созданный компанией «Сибур холдинг» частный промышленный парк «Тольяттисинтез». Уже сегодня резидентами промышленного парка «Тольяттисинтез» помимо якорного резидента ООО «СИБУР Тольятти» являются 13 компаний. Реализация данного проекта позволит привлечь в регион до 2021 года около 1,3 млрд рублей внебюджетных инвестиций от резидентов и создать не менее 535 новых высокопроизводительных рабочих мест, а также значительно повысить объем налоговых поступлений в бюджет.

Важным шагом в направлении диверсификации экономики г.о. Тольятти стало создание промышленного парка «АВТОВАЗ». Основными резидентами являются Сбербанк, уже открывший центр корпоративных решений на 1000 рабочих мест, и АО «Металлист-Тольятти».

Совсем недавно Самарская область стала площадкой обсуждения нацпроекта по поддержке малого и среднего бизнеса с участием министра экономики РФ Максима Орешкина. В числе обсуждаемых вопросов был и пилотный проект Минэкономразвития РФ, внедрить который собираются в регионе. Сейчас в регионе в целом пересматривается работа организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, идет «перезагрузка», оптимизирующая действующую систему и повышающая ее эффективность. С этой целью Самарская область вошла в качестве «пилота» в проект Минэкономразвития России по созданию Центра предпринимателя «Мой бизнес». Это будет некий «Дом предпринимателя», объединяющий на одной площадке орга-

низации инфраструктуры, общие рабочие пространства и коворкинги для размещения субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), осуществляющих деятельность в едином корпоративном стиле с применением разработанных стандартов оказания услуг субъектам МСП. Реализация проекта позволит создать систему оказания поддержки бизнесу по принципу «одного окна». Результатом проекта станет объединение на одной площадке Центра поддержки предпринимательства, Экспортного центра, Регионального центра инжиниринга, Консалтингового агентства, Региональной гарантийной и микрофинансовой организации, Центра оказания услуг (ЦОУ – МФЦ) для бизнеса, коворкинг-центра, Центра молодежного предпринимательства, а также финансово-кредитных организаций.

В июле состоялось партнерство двух мировых лидеров – «КуйбышевАзота» и Linde. И это не единичный случай работы с иностранными инвесторами. В настоящее время Фонд «Агентство по привлечению инвестиций Самарской области» создало и ведет собственную базу инвесторов, с которыми осуществляется взаимодействие. На данный момент она включает более 100 компаний, большую часть из которых составляют итальянские, китайские, швейцарские и голландские предприятия.

ПАО «КуйбышевАзот» реализует еще два проекта в сотрудничестве с иностранными партнерами: по строительству установки компактирования сульфата аммония проектной мощностью 140 тыс. тонн в год совместно с компанией Trammo (США) и нового энергоэффективного агрегата карбамида по технологии Stamicarbon проектной мощностью 547,5 тыс. тонн в год совместно с компанией Maire Tecnimont (Италия).

На территории ОЭЗ ППТ «Тольятти» реализуют проекты 9 компаний с иностранным участием.

Якорный резидент промышленного парка «Чапаевск» германская компания KNAUF (ООО «Кнауф Гипс Челябинск») в начале октября произвело запуск завода по

производству гипсового вяжущего и гипсовых смесей.

Известный на всю Россию «автогород» Тольятти сегодня – это город, где формируется будущее Самарской области. На сегодняшний день для городского округа Тольятти важным является создание условий для прихода инвесторов, создающих производства и новые рабочие места, не связанные с деятельностью градообразующего предприятия ПАО «АВТОВАЗ».

Главным достижением в этом направлении стало создание территории опережающего социально-экономического развития «Тольятти» (ТОСЭР), которая предлагает инвесторам максимально привлекательные условия для получения статуса резидента ТОСЭР «Тольятти» и обеспечивает выгодные конкурентные преимущества в получении налоговых льгот по сравнению с ТОСЭР в других моногородах России.

ТОСЭР «Тольятти» действует 2 года и за истекший период в федеральный реестр резидентов включены 34 компании, которые готовы инвестировать 5,8 млрд рублей и создать 4297 рабочих мест.

Новый высокотехнологичный вектор развития Тольятти задает деятельность технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина». Технопарк становится местом объединения не только высокотехнологичных компаний, но и региональных институтов развития. С 2017 года здесь расположен Нанотехнологический центр Самарской области, открыт детский технопарк «Кванториум-63 регион»: более 500 школьников Тольятти проходят обучение по IT- и нанотехнологиям, робототехнике. Совсем недавно технопарк «Жигулевская долина» получил статус регионального оператора Фонда «Сколково».

Созданные условия повлекут за собой целый спектр деятельности по инновационному развитию не только города, но и региона, будет способствовать динамичному движению к уверенной конкурентоспособности как инновационной экосистемы, так и социально-экономического комплекса области в целом.



# ON THE DEVELOPMENT SCALE

The Samara region is a unique region with a rich history. The economy of the Samara region has a high scientific, technical and human potential. Over 1.3 trillion rubles of gross regional product is produced here – about 2% of the total GRP of all constituent entities of the Russian Federation. But at the same time, according to the Governor of the region Dmitry Azarov, the accumulated potential is not fully used today.



The authorities of the region see the basis for the economic breakthrough in the region in the symbiosis of the six strategic areas and growth points – increasing labor productivity, developing an innovation ecosystem, creating a digital economy, improving the investment climate, developing small and medium business, and staffing the economy. The breakthrough areas of industrial development in the region are primarily connected with the implementation of cluster initiatives in the aerospace, petrochemical, automotive sectors of the regional economy, in the field of medical and pharmaceutical technologies.

And the first results of such work are already visible. Today the Samara region rose by 17 points in the national rating of investment attractiveness of the regions. This result is associated with positive changes in many indicators. Trusting relationships with business based on public-private partnership (PPP) help the region. For example, the portfolio of PPP projects

is a significant addition to the amount of capital investment that investors bring to us in classic projects. In particular, the portfolio of 57 projects includes: 31 PPP projects at the regional level in the amount of 62.4 billion rubles and 26 projects of municipal-private partnership (MPP) in the amount of 2.8 billion rubles. Among them, there are 15 projects in the health sector, 22 concessions in the housing sector. The development of transport infrastructure using the PPP mechanism is becoming a priority area now.

One can observe an increase in the investment activity of Russian companies. The development of road telecommunication networks (SMARTS JSC, total volume of investment – 4.7 billion rubles), the creation of an industrial park in the field of aquaculture are in full swing in the region.

Foreign investors, including Western ones, who invest in the region, do not plan to reduce their presence too. For example, the French company Valeo decided to implement another investment project – the

expansion of the production of automotive components that already exists in Tolyatti.

To date, 21 companies from 7 countries have become residents of the special economic zone of industrial-production type Tolyatti with a total investment of about 23.8 billion rubles. At the same time, they will ensure the creation of about 5.7 thousand new jobs. Already now, its residents have mastered investments in the amount of 10.6 billion rubles, more than 1.2 billion rubles have been paid in taxes and customs payments to the budgets of all levels of the budget system of the Russian Federation and 1219 jobs have been created.

The development of industrial parks in the Samara region, initiated by both the regional government and private investors, continues.

Today, the first stages of the utility and transport infrastructure of the state industrial parks Preobrazhenka and Chapayevsk have been prepared, and anchor investors have been attracted. Five companies are already residents of the Preobrazhenka industrial



park, and negotiations are underway with another potential resident.

Good performance is demonstrated by the Industrial Park Togliattisintez established by Sibur Holding. Already today, in addition to the anchor resident of SIBUR Togliatti LLC, 13 companies are residents of the Industrial Park Togliattisintez. The implementation of this project will allow attracting about 1.3 billion rubles of extrabudgetary investments from residents to the region until 2021 and creating at least 535 new high-performance jobs, as well as significantly increasing the amount of tax revenues to the budget.

The creation of the industrial park AVTOVAZ was an important step towards diversification of the economy of the city district of Tolyatti. The main residents are Sberbank, which has already opened a center of corporate solutions for 1000 jobs, and Metalist-Tolyatti JSC.

Most recently, the Samara region has become a platform for discussion of the national project to support small and medium-sized business with the participation of the Minister of Economy of the Russian Federation Maxim Oreshkin. A pilot project of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, which will be introduced in the territory of your region, was among the issues discussed. Now, the region as a whole is reviewing the work of infrastructure organizations supporting small and medium-sized business, they are carrying out a «reboot», optimizing the current system and increasing its efficiency. To this end, the Samara region entered as a «pilot» in the project of the Ministry of Economic Development of Russia to create an entrepreneur center My Business. It will be a kind of «Entrepreneur's House», uniting on a single platform the organizations of infrastructure, common work spaces and co-workings to accommodate small and medium-sized enterprises (SMEs) operating in a single corporate style using the developed standards for providing services to SMEs. The project will create a system of support for business on the principle of «one window». As a result, the project will unite within a single platform such bodies as the Center for Entrepreneurship Support, the Export Center, the Regional Engineering Center, the Consulting Agency, the Regional Guarantee and Microfinance Organization, the Service Delivery Center (COU – MFC) for business, the co-working center, the Youth Entrepreneurship Center, as well as financial and credit organizations.

In July, a partnership of two world leaders, KuibyshevAzot and Linde, took place. And this is not a one-off example of working with foreign investors. Currently, the Fund for the Investment Promotion of the Samara Region has established and maintains its own base of investors

with whom it interacts. At the moment, it includes more than 100 companies, most of which are Italian, Chinese, Swiss and Dutch enterprises.

KuibyshevAzot PJSC is implementing two more projects in cooperation with foreign partners: for the construction of an ammonium sulphate compaction unit with a design capacity of 140 thousand tons per year in cooperation with Trammo (USA) and a new energy-efficient urea unit using Stamicarbon technology with a design capacity of 547.5 thousand tons per year in cooperation with the company Maire Tecnimont (Italy).

9 companies with foreign participation are implementing projects on the territory of the SEZ IPT Tolyatti.

In early October, The anchor resident of the Chapaevsk industrial park, the German company KNAUF (Knauf Gips Chelyabinsk LLC) has launched the plant for the production of gypsum binder and gypsum mixes.

Today, the known to all of Russia «automotive city» Tolyatti is a city where the future of the Samara region is being shaped. Today, it is important to create conditions to attract investors in the city district of Tolyatti, creating production and new jobs not related to the activities of the city-forming enterprise of AVTOVAZ PJSC.

The main achievement in this direction was the creation of the Tolyatti Priority Social and Economic Development Area

(TOSER), which offers investors the most attractive conditions for obtaining the status of a resident of the TOSER Tolyatti and provides favorable competitive advantages in obtaining tax benefits compared to TOSER in other monotowns of Russia.

The TOSER Tolyatti has been operating for 2 years and over the past period 34 companies have been included in the federal resident register. They are ready to invest 5.8 billion rubles and create 4297 thousand jobs.

A new high-tech vector of Tolyatti development determines the activity of the technopark in the high-tech sector Zhigulevskaya Dolina. The technopark unites not only high-tech companies, but also regional development institutions. Since 2017, the Nanotechnology Center of the Samara region is located here, the children's technopark Kvantorium-63 Region has been opened: more than 500 schoolchildren of Tolyatti are being trained in IT and nanotechnology, robotics. Most recently, the technology park Zhigulevskaya Dolina has received the status of the regional operator of the Skolkovo Foundation.

The conditions created will entail a whole range of innovative development activities not only for the city, but also for the region, will contribute to the dynamic movement towards confident competitiveness of both the innovation ecosystem and the socio-economic complex of the region as a whole.



# ОТ СБЫТА ДО ИМИДЖА: ТПП САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОКАЗЫВАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВСЕСТОРОННЮЮ ПОДДЕРЖКУ

Самарская область – регион с развитой промышленностью и богатой историей. В последние годы здесь развернулось не одно зарубежное производство, местные предприятия и научные организации постоянно ведут обмен опытом с коллегами из Евросоюза, правительство области неуклонно расширяет рабочие связи с представителями частных компаний и государственных учреждений Европы и Азии.

Предпринимателям трудно было бы добиться хороших результатов без поддержки со стороны чиновников и профильных общественных организаций. Торгово-промышленная палата области является именно такой организацией, и ее вклад в развитие бизнеса в Самаре и окрестностях неocenim. С 2007 года президентом ТПП является Валерий Фомичев, который прекрасно знает не только все проблемы, с которыми встречаются предприниматели, но и то, как их лучше всего решить.

## ПАЛАТА ДЛЯ ТОРГОВЦЕВ И ПРОМЫШЛЕННИКОВ

– Самарская область – один из наиболее перспективных регионов России в плане промышленного развития и получения инвестиций, в том числе от западных компаний, – подчеркивает он. – Его индустриальная многоукладность дает нам много преимуществ, но не все знают, как их правильно использовать. Мы помогаем заинтересованным лицам разобраться в этом вопросе, ориентируем их в нужном направлении. Наша Торгово-промышленная палата в этом году отметила свое 30-летие, сейчас в ее состав входит около 1000 юридических лиц, представляющих все виды бизнеса в регионе.

## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

– Итак, что мы делаем? Основная цель палаты – развитие экономики региона, развитие бизнеса, создание таких условий, чтобы инвестиции в регион приходили в больших объемах и как можно чаще, – объясняет Валерий Петрович. – У нас есть около 20 направлений деятельности, мы оказываем услуги совершенно разного плана, рассчитанные как на малый, так и на средний и крупный бизнес. Среди прочего мы частично сопровождаем инвестиционные проекты в регионе. Почему частично? Потому что у нас очень хорошо налажена поддержка инвесторов и предпринимателей, как на государственном

уровне, так и на уровне общественных организаций, и эти уровни эффективно между собой взаимодействуют.

## БЕЗ ТПП НЕ ОБОЙТИСЬ

– Стоит отметить, что сейчас практически в каждом регионе есть корпорация развития или подобная ей организация, которая выполняет функции по сопровождению различных инвестиционных проектов. Так есть ли что-то, чего не могут делать правительственные структуры, и для чего нужны торгово-промышленные палаты? – размышляет Валерий Фомичев. – У нас есть много примеров, доказывающих, что ТПП нужны, и обойтись без них трудно. Так, у нас работает корпорация «Аком», которая производит аккумуляторы. Дойдя до определенного уровня в своем развитии, она не могла найти инвесторов, чтобы увеличить производство. И когда ее представители пришли в ТПП Самарской области, мы их направили в Фонд развития промышленности РФ (Российский фонд технологического развития). Частично помогли через ТПП Российской Федерации, которая их проект поддержала и помогла его подготовить. В итоге Фонд развития промышленности выделил им 500 миллионов рублей. Это было начало, мы, так сказать, протоптали тропинку. После «Акома» еще несколько предприятий, представляющие сельское хозяйство и машиностроение, получили там поддержку.

## САМЫЕ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ

– Зачем предприниматели вступают в Торгово-промышленную палату Самарской области? Они ищут помощи и поддержки, – отмечает Валерий Фомичев. – Основное, что их интересует, – как можно увеличить производство и наладить рынок сбыта. Сбыта, в том

числе, и на экспорт. Не менее важен вопрос, как защитить свое дело, свое производство, как грамотно вести себя во время проверок. Как объединить усилия с другими представителями отрасли, найти финансирование. Плюс многим требуется оценка и экспертиза их работы. Я уже говорил, что мы ведем около 20 видов деятельности. Все они востребованы у тех, кто хочет вести бизнес успешно. Даже хороший имидж и прекрасную репутацию можно получить с помощью нашей палаты. Участвуя в профильных комитетах, обсуждениях, присутствуя на заседаниях в думе и исполнительных органах власти, члены палаты становятся узнаваемыми и доводят до чиновников и парламентариев свою точку зрения.

## СИЛА В ЕДИНСТВЕ

Каждый член ТПП Самарской области является членом ТПП РФ. Что это дает на практике? Огромные возможности для выхода на рынок других регионов и зарубежья. Если в Самарской области в ТПП приходит предприниматель с предложением использовать его услуги и материалы в другом регионе, палата автоматически поддерживает его там. Организует, например, презентации его продукции и круглые столы, чтобы показать, чем этот товар или услуга хороши, и как их можно там эффективно использовать. Такие мероприятия проходят ежемесячно. Происходит и встречный процесс – в Самарскую область приезжают из других регионов. Так, были здесь делегации из Екатеринбурга и Челябинска. Проявляют интерес к возможностям области представители Китая и Колумбии, Армении, Ирана.

**Ульяна Кухтина**

фото: Firstsamara.ru,  
www.cossackstogiatti.ru





# FROM SALES TO BRAND IMAGE: THE CCI OF THE SAMARA REGION PROVIDES FULL SUPPORT TO ENTREPRENEURS

The Samara region is a land of developed industry and rich history. In recent years, a number of foreign production enterprises have been launched here, local enterprises and scientific organizations constantly exchange experience with their colleagues from the European Union, the regional government has steadily expanded its working relations with representatives of private companies and government institutions of Europe and Asia.

It would be difficult for entrepreneurs to achieve good results without the support of officials and relevant public organizations. The Chamber of Commerce and Industry of the region is just such an organization, and its contribution to the development of business in Samara and its surroundings is invaluable. Since 2007, Valery Fomichev has been the president of the CCI, he knows not only all the problems that entrepreneurs encounter, but also how to solve them best.

## THE CHAMBER FOR MERCHANTS AND INDUSTRIALISTS

– The Samara region is one of the most promising regions of Russia in terms of industrial development and attraction of investment, including from Western companies, – he stresses. – Its industrial diversity gives us many advantages, but not everyone knows how to use them properly. We help interested parties to understand this issue, orienting them in the right direction. Our Chamber of Commerce and Industry celebrated its 30th anniversary this year, now it includes about 1,000 legal entities representing all types of business in the region.

## GOALS AND OBJECTIVES

– So, what are we doing? The main goal of the Chamber is the development of the regional economy, development of business, creation of conditions so that investments come in the region in large volumes and as often as possible, – explains Mr Fomichev. – We have about 20 areas of activity, we provide services of a completely different plan, designed for both small and medium and large companies. Among other things, we partially accompany investment projects in the region. Why partially? Because we have a very well-established support for investors and entrepreneurs, both at the state level and at the level of public organizations, and these levels interact with each other efficiently.

## ONE CANNOT DO WITHOUT THE CCI

– It should be noted that now in almost every region there is a development corporation or an organization similar to it, which performs

the functions of supporting various investment projects. So is there something that government structures cannot do, and why are chambers of commerce needed? – thinks Valery Fomichev. – We have many examples proving that CCIs are needed, and it is difficult to do without them. For example, we have Akom Corporation, which produces batteries. Having reached a certain level in its development, it could not find investors to increase production. And when its representatives came to the CCI of the Samara region, we directed them to the Industry Development Fund of the Russian Federation (Russian Foundation for Technological Development). We partly helped them through the CCI of Russia, which supported their project and helped prepare it. As a result, the Industry Development Fund allocated 500 million rubles to them. This was the beginning, we, so to speak, trampled the path. Following Akom, several other enterprises representing agriculture and engineering received support there.

## THE MOST IMPORTANT QUESTIONS

– Why do businessmen join the Chamber of Commerce and Industry of the Samara region? They are looking for help and support, – notes Valery Fomichev. – The main thing that interests them is how to increase production and establish a sales market, including for export. The question of how to protect one's own business, one's own production, how to behave competently during inspections is no less important, how to combine efforts with other representatives of the industry, to find funding.

Plus, many require assessment and expertise of their work. I have already said that we conduct about 20 types of activities. All of them are in demand among those who want to conduct business successfully. Even a good image and an excellent reputation can be obtained with the help of our chamber. By participating in specialized committees, discussions, attending meetings in the Duma and executive authorities, members of the Chamber become recognizable and communicate their views to officials and parliamentarians.

## STRENGTH IN UNITY

– Each member of the CCI of the Samara region is a member of the CCI of Russia. What does this give in practice? This is huge opportunities to enter the markets of other regions and abroad. If in the Samara region entrepreneurs come to the CCI with a proposal to use their services and materials in another region, the Chamber automatically supports them there. It organizes, for example, presentations of their products and round tables to show the advantages of this product or service and how they can be used effectively there. Such events are held monthly. There is also a counter process – they come to the Samara region from other regions. So, there were delegations from Yekaterinburg and Chelyabinsk. Representatives of China and Colombia, Armenia, Iran show interest in the possibilities of the region.

**Ulyana Kukhtina**

photo: Firstsamara.ru,  
www.cossackstogliatti.ru





# ВИКТОР ШАМРАЙ: «ПОСТОЯНСТВО – ЭТО ТУПИК»

Если верить словам классика, что «политика – это концентрированная экономика», то получается, что экономика – это разбавленная политика... Чем её «разбавляют», в каких пропорциях и становится ли от этого хоть кому-нибудь легче – только одна из тем, затронутых в беседе с президентом ТПП г. Тольятти Виктором Николаевичем Шамраем.

## **- Как вы охарактеризуете сегодняшнюю роль ТПП в жизни бизнес-сообщества?**

- Бизнес-сообщества, на мой взгляд, не существует. Любое объединение является одновременно и «отъединением». Если по-русски так говорят. От кого бизнесу «отъединяться»? Зачем? Любой бизнес построен на системе взаимодействий. С властью. С потребителем. С партнером. Сегодня с одними и по одному поводу. Завтра с другими.

Если так смотреть на ситуацию, то любая ТПП – это, прежде всего, коммуникационная платформа для всех перечисленных выше взаимодействий.

## **- Девиз Тольяттинской ТПП: «Стабильный бизнес – богатый город!» А как сделать бизнес стабильным?**

- Спасибо, что обратили внимание на нашу недоработку. Возможно, когда-то этот девиз отражал какую-то реальность. Сегодня стабильность чаще понимается как постоянство. А постоянство – это тупик.

Город богат не деньгами и не заводами. Город богат людьми. А люди предпочитают места с разнообразием деятельности и досуга, где им комфортно и безопасно. Люди – они же умные.

«Умному городу – умную экономику» - я бы так формулировал сегодня девиз ТПП.

## **- Как вы оцениваете бизнес-климат вашего города? Можно ли говорить о положительном векторе развития, росте предпринимательской деятельности или, наоборот, все печально?**

- Понятия «бизнес-климата», в моем понимании, нет точно так же, как и «бизнес-сообщества». Для кого-то существующая система или свод правил, регулирующих предпринимательскую деятельность, несовместима с жизнью. Кто-то «привит» к любым изменениям с «рождения», и все, что «его не убивает – по Ницше – делает только сильнее».

Предприятия, изначально ориентированные на экспорт, – сужу по количеству выданных сертификатов происхождения товара (а ТПП г. Тольятти по этому показателю выполнила свой годовой план за 8 (!) месяцев) – чувствуют себя «чем хуже всем остальным, тем им лучше».

Предприятия, заточенные на внутренний спрос, например, жилищное строительство, не все переживут сегодняшний кризис. К сожалению.

Ну, и поскольку россияне власть любят (об этом говорят результаты всевозможных выборов), но на нее не сильно рассчитывают, полагаясь только на себя, то общее чис-

ло граждан, так или иначе вовлеченных в предпринимательскую деятельность, только растет. И будет расти.

Власть, озабоченная ростом «теневой экономики», пытается вывести их из тени. Выглядит это очень забавно. Ведь она сама их туда и продолжает загонять.

## **- В одном из своих интервью вы сожалели о том, что «вас «избегает» айтишный сектор. Вы не «дружите» с «экономикой знаний». Но ведь за «цифрой» будущее. Ситуация меняется? Удастся привлечь их в свои ряды?**

- Я различаю опции «объединение предпринимателей» и «коммуникационная платформа». С объединением кого угодно вокруг чего угодно сейчас туго у всех. Предприниматель, как та кошка, предпочитает гулять сам по себе и сам решает, с кем и по какому поводу ему взаимодействовать. Особенно это относится к IT-сектору.

Затруднения, о которых вы спрашиваете, подтолкнули нас к использованию новых форматов взаимодействия. Проектно-аналитические сессии, проектные офисы, практические конференции, нетворкинг – и мы в контакте!

## **- Вы в последнее время много говорили о проекте «Умный город будущего». Можете объяснить, что это такое?**



- Об «Умном городе» сегодня не говорит только ленивый. К счастью, кроме говорения, что, с моей точки зрения, очень важно, происходит кое-что и в действительности.

Не так давно одна из наших самых продвинутых компаний «Аиралаб Рус» - это исключительно молодежь 25 (плюс-минус 5 лет) – организовала симуляцию «Умного города». То есть на имеющихся ресурсах и ПО, используя доступные показатели и индикаторы, они проиграли форматы взаимодействия между различными городскими системами.

По инициативе городской администрации создано 6 проектных групп – «умные» ЖКХ, транспорт, безопасность... - согласована единая система управления их работой. Задача №1 – встроиться в федеральный проект Минстроя. Мы уже в списке 20 пилотных площадок.

ТПП г. Тольятти курирует группу «Умная экономика». Экономика – это хозяйства, домохозяйства, опять же – снова и снова возвращаясь – система сложного и постоянного изменяющегося взаимодействия. Да еще на «цифре». А это новые требования и стандарты, которые нужно выработать и согласовать. Где? На коммуникационной платформе. А она где? В ТПП г. Тольятти!

**- А какие шаги, на ваш взгляд, надо предпринять, чтобы люди приезжали и инвесторы шли?**

- Кому надо предпринять шаги? Власти? Нужны решения, которые обеспечивают обыкновенным людям возможность управлять городом, начиная с обустройства придомовых территорий и заканчивая развитием муниципального самоуправления. Власть - народу, как говорится.

Другими словами, начинать, как я считаю,

нужно не с привлечения «чужих», а с удержания «своих». Причем не столько молодежи, которую никто еще нигде от лучшей жизни не удержал, а «профессиональных горожан». Тех, кто слышит и видит не только то, что происходит с ним, в его семье, но и стремится влиять на ситуацию в доме, дворе, городе.

Вот тогда будут здесь и инвесторы. Сначала из своих же. Потом и чужие подтянутся.

**- К чему готовиться бизнесу в Тольятти? Какие перспективы?**

- О наших перспективах в стране знает только один человек. Это факт.

И пока такое положение дел сохраняется, бизнес и в Тольятти, и не в Тольятти тоже должен быть готов ко всему. Причем в любой момент.

Такая «самоподготовка» - гарантия успеха в конкуренции на внешних рынках. Подумать только – у них там изменения в законодательстве, регулирующем правила ведения бизнеса, случаются 1 раз в 500 дней. У нас – такое происходит 1 раз в 10 дней.

Все, что нас не убивает... - далее по тексту.

**- В чем сегодня бизнес нуждается по-настоящему?**

- Ответ на этот вопрос, по сути, уже прозвучал: отстаньте от бизнеса! Со своей помощью. С постоянно изменяющимися налогами, тарифами, сборами. С проверками и отчетностью. Вспомните НЭП.

**- Сейчас все говорят о том, что пришло время строить в России новую экономику. Как вы думаете, с чего надо начинать?**

- Экономику не нужно строить. Ее невозможно строить. Она выстроится сама. Сама и перестроится, если ей «захочется». Эко-

номика строится «снизу».

Измените политику. Она, как раз, если не про социальные катаклизмы типа революции речь, строится «сверху». Про «базис» и «надстройку» не я придумал. Откажитесь от идеи всех построить и все регулировать: регионы, города, предприятия. Такое пробовали сделать раньше. Результат известен. У вас получится что ли по-другому?! Правила нужны, никто не спорит. Только давайте разрабатывать их совместно.

**- Задач у ТПП много, но что бы хотели реализовать лично вы?**

- Лично я собирался на пенсию, но благодаря заботе партии и правительства (сейчас это словосочетание снова стало уместным) образовалось дополнительное время для завершения начатого.

Институт ТПП возник в средние века. Само по себе чудо, что он еще существует. Со своими гильдиями, комитетами. Я для себя считаю приоритетной – при всех ограничениях, имеющихся у муниципальной ТПП – задачу превратить палату в адекватный к современным требованиям инструмент эффективного взаимодействия всех предпринимателей города. Очень больших и совсем маленьких. «Белых» и «серых». Представляющих экономику промышленного центра и существующих в виртуальных мирах и пространствах.

Сотрудников палаты, которым безгранично доверяю и на которых только и полагаюсь, ориентирую при этом на то, что услуг мы должны оказывать больше, а присутствовать на работе меньше. В идеале, вообще на работу не ходить. Блокчейн и криптовалюта нам в помощь.

**Беседовала Наталья Варфоломеева**





# VICTOR SHAMRAY:

## «CONSTANCY IS A DEAD END»

If we believe in the words of the classic that «Politics is a concentrated expression of economics», then it turns out that the economics is a diluted policy... What is it «diluted» with and in what proportions? Does it make anyone any easier – only one of the topics, touched upon in the conversation with the President of the Chamber of Commerce and Industry of Tolyatti, Victor Shamray.

**– How would you characterize the current role of the CCI in the life of business community?**

– In my opinion, business community does not exist. Any combination is also a «detachment». If they say so in Russian. From whom does business «separate»? What for? Any business is built on a system of interactions. With authorities. With a consumer. With a partner. Today with one and for one each occasion. Tomorrow with others.

If you look at the situation like this, then any CCI is, above all, a communication platform for all the interactions mentioned above.

**– The motto of the CCI of Tolyatti is «Stable business means a rich city!» And how to make a business stable?**

– Thank you for noticing our fault. Perhaps, once this motto reflected some reality. Today, stability is more often understood as constancy. And constancy is a dead end.

The city is not rich in money or factories. The city is rich in people. And people prefer places with a variety of activities and leisure, where they feel comfortable and safe. People are smart.

«Smart city – smart economy» – I would say that this is the motto of the CCI today.

**– What do you assess the business climate of your city? Is it possible to talk about a positive development vector, the growth of entrepreneurial activity or, conversely, everything is sad?**

– The concepts of «business climate», in my understanding, are not exactly the same as «business communities». For someone, the existing system or set of rules governing business activity is incompatible with life. Someone is «vaccinated» to any changes from «birth» and everything «that which does not kill them – according to Nietzsche – makes them stronger».

Enterprises initially oriented to export – I judge by the number of certificates of origin of goods issued (and the CCI of Tolyatti fulfilled its annual plan for 8 (!) months) – feel «the worse for everyone else, the better for them».

Not all enterprises confined to domestic demand, for example, housing construction, will survive today's crisis. Unfortunately.

Well, and since the Russians love the power (the results of all sorts of elections say this), but they do not count on it and rely on themselves alone, the total number of citizens who are somehow involved in entrepreneurial activity is only growing. And it will grow.

The authorities are concerned about the growth of the «shadow economy» and are trying to get them out of the shadows. It looks very funny. After all, they continue to drive them there.

**– In one of your interviews, you regretted that «you are «avoided» by the IT sector. You are not «friends» with the «knowledge economy». But after all, the «digital» is the future. Is the situation changing? Are you able to attract them to your ranks?**

– I distinguish between the «business community» and «communication platform» options. Now everything is bad with the unification of anyone around anything. An entrepreneur, like that cat, prefers to walk by itself and decides with whom and on what occasion to interact with. This is especially true for the IT sector.

The difficulties, about which you want to know, have prompted us to use new formats of interaction. Project-analytical sessions, project offices, practical conferences, networking – and we are in contact!

**– You have recently talked a lot about the project «Smart City of the Future». Can you explain what is it?**

– Today only a lazy one does not speak about the «Smart City». Fortunately, apart



from saying, that is very important, from my point of view, something is happening in reality.

Not so long ago, one of our most advanced companies, Airlab Rus, which is exclusively young people (25 plus or minus 5 years) – organized a simulation of the Smart City. That is, on available resources and software, using available indicators, they conduct the formats of interaction between different city systems.

At the initiative of the city administration, 6 project groups were created – «smart» utilities, transport, security... – a unified management system for their work was agreed upon. The task number 1 is to integrate into the federal project of the Ministry of Construction. We are already on the list of 20 pilot sites.

The CCI of Tolyatti supervises the group «Smart Economy». The economy is households, again – again and again I repeat – a system of complex and constantly changing interactions. Yes, and even the «digital» ones. And these are new requirements and standards that need to be worked out and agreed upon. Where? It is on a communication platform. And where is it? In the CCI of Tolyatti!

**– And what steps, in your opinion, should be undertaken so that people come and investors visit?**

– Who needs to take steps? Authorities? We need solutions that provide ordinary people with the opportunity to manage the city, starting with the arrangement of local areas and ending with the development of municipal government. Power to the people, as they say.

In other words, it is necessary to start,

as I believe, not with the involvement of «strangers», but with the retention of «our own». And it concerns not so much young people, which no one else anywhere could keep from a better life, but «professional citizens». Those who hear and see not only what happens to them, in their family, but also strives to influence the situation in the house, yard, city.

Then there will be investors here. First, our own. Then the strangers will catch up.

**– What should business of Tolyatti prepare for? What are the prospects?**

– Only one person knows about our prospects in the country. It is a fact.

And while this state of affairs persists, business in Tolyatti and not in Tolyatti as well, should be ready for anything. And, at any moment.

Such «self-training» is a guarantee of success in competition in foreign markets. Just think – they have their changes in the legislation that regulates business rules happen once in 500 days. At us – such changes occur every 10 days.

That which does not kill us... – further as the text goes.

**– What does business really need today?**

– The answer to this question, in fact, has already sounded: leave your business alone! Don't help it with constantly changing taxes, tariffs, fees, with checks and reporting. Remember the NEP.

**– Now everyone is talking about the time to build a new economy in Russia. What do you think, where should we start?**

– The economy does not need to be built.

It is impossible to build it. It will be built itself. And it will be rebuilt itself if it «wants». The economy is built «from below».

Change the policy. It is, precisely, built «from above», if we don't speak about social cataclysms such as a revolution. It is not me who has invented the concepts of the «basis» and «superstructure». Refuse the idea of building and regulating everything: regions, cities, enterprises. They tried to make this earlier. The result is known. Can we get something different?! Rules are needed, no one argues. Just let's develop them together.

**– The CCI has many tasks, but what would you personally like to realize?**

– Personally, I was going to retire, but thanks to the care of the party and the government (now this phrase again became appropriate), additional time was created to complete what was started.

The CCI Institute was founded in the Middle Ages. It's a miracle that it still exists. With its guilds, committees. For myself, despite all the restrictions that are available to the municipal CCI, I consider as a priority the task of turning the Chamber into an adequate tool for effective cooperation between all city entrepreneurs both small and large. «White» and «gray». Representing the economy of the industrial center and existing in virtual worlds and spaces.

I trust and rely on the employees of the Chamber, and I focus them on the fact that we have to render more services, but to work less. Ideally, in general, we do not need to go to work at all. Blockchain and crypto currency can help us.

**Interviewed by Natalia Varfolomeeva**







# ХИМИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

Тольятти – крупный центр автомобильной и химической промышленности, а также крупный узел железнодорожного, речного, транспортного сообщения. Являясь вторым по значению городом Самарской области, он обладает в силу своего положения большим потенциалом в развитии всех отраслей экономики. Но в нашем случае мы поговорим об одном из крупнейших предприятий города – «Тольяттиазот» (ТОАЗ), которому не только удалось устоять в непростые годы постсоветских перемен, но и стать лидером химической отрасли России, признанным за рубежом. Наша беседа – с генеральным директором ЗАО Корпорация «Тольяттиазот» Вячеславом Валерьевичем Сусловым.

**- Вячеслав Валерьевич, ТОАЗ – российская химическая компания, входящая в десятку крупнейших в мире производителей аммиака. В чем секрет успеха предприятия? Что помогло ему удержаться на плаву, пережить кризисные годы постсоветского времени?**

- «Тольяттиазот» всегда был очень важным предприятием для российской экономики – с апреля 1979 года, когда была получена первая тонна аммиака, до сегодняшнего дня. Традиционно в России большей частью несырьевого экспорта являются именно поставки минеральных удобрений, которые вот уже почти 40 лет производит «Тольяттиазот». Сейчас наше предприятие обеспечивает выпуск 20% аммиака в России и около 11% мирово-

го экспорта этого продукта. А, как известно, наша страна стремится наращивать долю несырьевого экспорта для развития экономики. По данным правительства РФ, производители минеральных удобрений вместе со смежными организациями обеспечивают рабочими местами более 100 тыс. человек. «Тольяттиазот» также является одним из градообразующих предприятий Тольятти, значимым работодателем и одним из крупнейших налогоплательщиков Самарской области.

В чем секрет успеха предприятия? Отчасти в сохранении многолетних традиций и сочетании их с новейшими технологиями, отчасти в грамотной финансовой и социальной политике. «Тольяттиазот» неустанно следит за объемами производства и наращивает их. С

2015 года мы провели капитальный ремонт четырех из семи агрегатов аммиака, обоих агрегатов карбамида и двух аммиакохранилищ объемом 30 тыс. тонн каждый, самых больших в России. В ближайшее время приступим к строительству третьего агрегата по выпуску карбамида, что позволит увеличить производство этого продукта на 75%. Кстати, что касается финансирования строительства этого агрегата, – несколько месяцев назад наши финансовые службы привлекли кредит от двух крупных европейских банков на очень выгодных условиях. Как вы понимаете, это редкое событие в текущей экономической и геополитической ситуации.

Капремонт и строительство входят в масштабную инвестиционную программу пред-



приятия, в которую за последние пять лет мы вложили уже более 28 млрд рублей. А всего программа оценивается в 80 млрд рублей, каждый из которых будет вложен в развитие и процветание ТООАЗа и его работников.

Помимо крупного производства, соответствующего всем экологическим нормам, и обеспечения работой более 4 тыс. жителей Самарской области наше предприятие также отличается активной благотворительной деятельностью, массовыми просветительскими и культурными проектами, которые регулярно проводятся для всех желающих в Тольятти и Самарской области.

#### **- Какова особенность управленческой модели?**

- Модель управления классическая: ежегодно проводится собрание акционеров, на котором избирается Совет директоров «Тольяттиазота». Этот орган отвечает за стратегию предприятия, его развитие. Операционным управлением занимается команда менеджеров, находящихся непосредственно на производственной площадке. Это позволяет быть в постоянном контакте с производством, оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и решать возникающие проблемы.

#### **- Цифры и факты сегодняшних дней: каков объем производства, номенклатура продукции?**

- Основной вид деятельности «Тольяттиазота» — это выпуск минеральных удобрений и химических продуктов: аммиака, карбамида и КФК. Мы — один из трех в мире химических комбинатов, способных производить 3 млн тонн аммиака ежегодно. На основной производственной площадке, размеры которой больше 200 га, расположены 7 агрегатов по выпуску аммиака и 2 агрегата карбамида. Каждый агрегат — это фактически отдельный завод. На предприятии трудится свыше 4 тыс. человек.

Одним из важнейших инвестиционных проектов «Тольяттиазота» является строительство глубоководного морского комплекса по перевалке аммиака и карбамида мощностью 5 млн тонн в год на полуострове Тамань в Краснодарском крае. В реализацию портового проекта компания инвестировала за прошедшие годы значительные средства — более 300 млн долларов, большинство объектов, необходимых для запуска, построены, ввод в эксплуатацию запланирован на 2020 год. Строительство выполнено на высоком качественном уровне по безопасности эксплуатации и по экологическим требованиям.

#### **- Насколько велика география деятельности предприятия? Не влияет ли политическая обстановка на устойчивость и перспективы развития?**

- «Тольяттиазот» экспортирует свою продукцию более чем в 120 стран мира. Доля экспорта колеблется в районе 70% от общего объема производимой продукции. Есть сложности, которые приходится учитывать в работе, например, транспортировка готовой

продукции. Так как транзит проходит через территорию Украины, периодически возникают трудности с украинской стороной, как, например, в прошлом году, когда были остановки в транзите. Тогда ТООАЗ был вынужден сокращать производство, останавливать агрегаты.

Целью ввода терминала «Тольяттиазота» в порту Тамань как раз является снижение этих политических рисков. По плану перевалочный комплекс должен быть введен в эксплуатацию в 2020 г.

#### **- Экологическая безопасность - один из главных векторов развития промышленных предприятий. Обозначьте основные позиции ТООАЗа в этом вопросе.**

- «Тольяттиазот» считает одной из своих основных задач сохранение чистой окружающей среды для города и региона. Поэтому, несмотря на обширные планы по расширению производства, мы всегда работаем в соответствии с требованиями природоохранного законодательства.

Экологические показатели ТООАЗа улучшаются из года в год. По итогам 2017 года нам удалось добиться значительного снижения выбросов в воздух загрязняющих веществ — до 4,2 тыс. тонн в год, что составляет всего 56% от разрешенного выброса веществ, возможного в рамках сохранения нормальной окружающей среды вокруг предприятия. Этого значительного результата предприятию удалось добиться, в том числе, с помощью сбалансированной экологической политики и стратегической программы модернизации.

Мы направили на деятельность по охране природы за последние 5 лет более 2 млрд рублей. Проектирование всех новых объектов «Тольяттиазота» ведется с учетом новейших решений в области охраны окружающей среды — таким образом, при строительстве новых объектов планируется обеспечить снижение техногенного воздействия на окружающую среду и уменьшить расход природных ресурсов. Например, после пуска третьего агрегата карбамида мы рассчитываем полностью прекратить выбросы углекислого газа, так как он будет утилизироваться на производстве.

ТООАЗ, естественно, проводит множество экологических проектов и поддерживает сторонние инициативы. Наши сотрудники активно участвуют в посадке лесов в зоне Тольятти, серьезно пострадавшей в результате масштабных пожаров 2010 года, мы реализуем программу по воспроизводству биоресурсов Волги, принимаем участие в масштабных мероприятиях по уборке несанкционированных свалок, оказываем спонсорскую поддержку уникальному Национальному парку «Самарская лука».

#### **- Обеспечить устойчивое развитие предприятия возможно при наличии высококвалифицированного персонала. Проводит ли предприятие профориентирование для молодежи с последующим рекрутингом?**

- Человеческий капитал крайне важен для

«Тольяттиазота». Хотелось бы отметить, что в нашем предприятии работает почти четверть трудовых династий. Этот показатель свидетельствует о том, что предприятие является действительно важным для города и создает справедливые и комфортные условия труда.

Мы сотрудничаем с вузами Самарской области, к нам приходят студенты на практику и многие из них остаются работать на предприятии. У нас всегда открыты двери для тех молодых специалистов, кто хочет у нас работать.

Однако такая деятельность у нас налажена не только с молодыми специалистами — мы также проводим активную работу с опытными сотрудниками, для этого у нас есть институт наставничества, где они передают опыт более юным работникам. Не так давно мы объявили о новом образовательном проекте для всех жителей Самарской области — предложили проходить дополнительное обучение жителям старше 50 лет по различным специальностям для их переквалификации и комфортного встраивания в новые высокотехнологичные цифровые условия российской экономики. Обучение желающих начнется в 2019 году и будет бесплатным.

#### **- ТООАЗ - крупнейшее предприятие Тольятти. Должно быть, социальная нагрузка у компании высока? Какими проектами вы гордитесь? В каких хотели бы участвовать?**

- Социальные гарантии сотрудникам — неотъемлемая часть стратегии и направления инвестиций завода. Например, с 2016 года ТООАЗ обеспечил всех своих сотрудников полисами добровольного медицинского страхования (ДМС) за счет предприятия. А в 2018 году новый коллективный договор с работниками на 2017-2020 годы, в котором значительно увеличилось количество льгот для сотрудников, признан лучшим в Самарской области.

При этом мы гордимся не только нашей социальной политикой, но и культурно-просветительским направлением. Такого рода проекты направлены на всех жителей Тольятти, а не только на наших сотрудников. Это просветительские мероприятия проекта «Литературный оркестр», бесплатные лекции специалистов в самых разных областях лектория «Химия слова», концерты самобытных музыкальных исполнителей в рамках программы «Импульс».

Благотворительная программа «Тольяттиазота» также обширна — предприятие уделяет значительное внимание поддержке социальной инфраструктуры Тольятти, регулярно оказывает содействие в благоустройстве общественных и медицинских учреждений, помощь социально незащищенным гражданам, помогает формировать благоприятный социальный климат в родном городе. Так как мы являемся градообразующим предприятием, то считаем, что не только выплата налогов должна стать поддержкой родного региона, но и подобная деятельность, направленная на людей.

**Мария Башкирова**



# CHEMISTRY OF MINERAL FERTILIZERS

Tolyatti is a major center of the automobile and chemical industries, as well as a major hub of railway, river, and transport communications. Being the second most important city in the Samara region, it has, by virtue of its position, a great potential in the development of all branches of the economy. But in our specific case we will talk about one of the largest enterprises of the city – Togliattiazot (TOAZ), which managed not only to withstand the difficult years of post-Soviet changes, but also to become the leader of the chemical industry of Russia recognized abroad. This is our conversation with Vyacheslav Suslov, CEO of CJSC Corporation Togliattiazot.

**– Mr Suslov, TOAZ is a Russian chemical company, one of the ten largest producers of ammonia in the world. What is the secret of the company's success? What helped it stay afloat, survive the crisis years of the post-Soviet period?**

– Togliattiazot has always been a very important enterprise for the Russian economy – since April 1979, when the first ton of ammonia was produced, to this day. Traditionally in Russia, the main part of non-raw exports is the supply of mineral fertilizers, which have been produced by Togliattiazot for almost 40 years. Now our enterprise provides production of 20% ammonia in Russia and about 11% of the world export of this product. And, as we know, our country is striving to increase the share of non-primary exports for the development of the economy. According to the Russian government, producers of mineral fertilizers together with related organizations provide jobs for more than 100,000 people. Togliattiazot is also one of the city-forming enterprises of Tolyatti, a significant employer and one of the largest taxpayers in the Samara region.

What is the secret of the company's success? Partly it is in the preservation of long-standing traditions and their combination with the latest technologies, in part in a sound financial and social policy. Togliattiazot constantly monitors production volumes and increases them. Since 2015, we have overhauled four of the seven units of ammonia, both urea plants and two ammonia storage tanks of 30,000 tons each, the largest in Russia. In the near future, we will start construction of the third unit for the production of urea, which will increase production of this product by 75%. By the way, as for financing the construction of this unit, a few months ago our financial services attracted a loan from two large European banks on very favorable terms. As you can see, this is almost a unique example considering the current economic and geopolitical situation.

Overhaul and construction are part of a large-scale investment program of the company, in which we have invested over 28 billion rubles over the past five years. And the whole program is estimated at 80 billion rubles, each of them will be invested in the development and prosperity

of TOAZ and its employees.

In addition to large-scale production, which complies with all environmental standards and provides employment for more than 4 thousand inhabitants of the Samara region, our enterprise is also active in charity, mass educational and cultural projects that are regularly held for all comers in Tolyatti and the Samara region.

**– What is the peculiarity of the management model?**

– The governance model is classical: an annual meeting of shareholders is held, at which the Board of Directors of Togliattiazot is elected. This body is responsible for the strategy of the enterprise, its development. Operational management is handled by a team of managers who are based on the production site. This allows them to be in constant contact with the production, promptly respond to changes in market conditions and solve emerging problems.

**– Figures and facts of present days: what is the volume of production, product range?**

– The main activity of Togliattiazot is the



production of mineral fertilizers and chemical products: ammonia, urea and UFC (Urea formaldehyde concentrate). We are one of the three chemical plants in the world capable of producing 3 million tons of ammonia per year. On the main production site, the size of which is more than 200 hectares, there are 7 units for the production of ammonia and 2 units of urea. Each unit is actually a separate plant. The company employs over 4 thousand people.

One of the most important investment projects of Togliattiazot is the construction of a deep sea transshipment terminal for ammonia and urea with capacity of 5 million tons per annum, on the peninsula of Taman in the Krasnodar region. The company has invested significant funds in the implementation of the terminal project over the past years – more than \$ 300 million, most of the facilities needed for launching have been built. The construction is carried out at a high quality level for operational safety and environmental requirements.

**– How big is the geography of the enterprise? Does the political situation affect stability and prospects for development?**

– Togliattiazot exports its products to more than 120 countries. The share of exports fluctuates around 70% of the total output. There are difficulties that have to be considered in the work, for example, transportation of products. Since transit passes through the territory of Ukraine, there are periodic difficulties with the Ukrainian side, as, for example, last year, when there were stops in transit. TOAZ was forced to cut production then, even stop the units.

The purpose of construction of the Togliattiazot terminal in the port of Taman is to reduce these political risks. According to the plan, the transshipment complex should be put into operation in 2020.

**– Environmental safety is one of the main vectors for the development of industrial enterprises. Identify the main positions of TOAZ in this issue.**

– Togliattiazot considers the preservation of a clean environment for the city and the region to be one of its main tasks. Therefore, despite extensive plans to expand production, we always work in accordance with the requirements of environmental legislation.

TOAZ environmental indicators are improving from year to year. As a result of 2017, we managed to achieve a significant reduction in air emissions – up to 4,200 tons per year, which is only 56% of the permitted emission of substances possible within the framework of preserving the normal environment around the enterprise. This significant result was achieved by the enterprise through balanced environmental policy and a strategic modernization program.

We allocated more than 2 billion rubles to nature protection activities over the past 5 years. The design of all new facilities of

Togliattiazot is carried out taking into account the latest solutions in the field of environmental protection – thus, in the construction of new facilities, it is planned to reduce the technogenic impact on the environment and consumption of natural resources. For example, after starting the third urea production unit, we expect to completely stop carbon dioxide emissions, as it will be reused in the production.

TOAZ, of course, conducts many environmental projects and supports third-party initiatives. Our employees actively participate in the planting of forests in the Tolyatti area, seriously affected by the large-scale fires of 2010, we are implementing a program for the reproduction of the bioresources of the Volga, taking part in large-scale activities for clean-up of unauthorized dumps, and we are sponsoring the unique National Park Samarskaya Luka.

**– It is possible to ensure the sustainable development of the company only with the availability of highly qualified personnel. Does the enterprise provide career guidance for youth with subsequent recruiting?**

– Human capital is extremely important for Togliattiazot. I would like to note that our company employs almost four hundred labor dynasties. This indicates that the company is really important for the city and creates fair and comfortable working conditions.

We cooperate with the universities of the Samara region, students come to us for practice and many of them stay to work at the enterprise. We always open doors for those young professionals who want to work with us.

However, we do this not only with young specialists – we also work actively with experienced employees, for this we have an institute of mentoring, where they transfer experience to younger workers. Not long ago, we announced a new educational project for all residents of the Samara region – we offered to undergo additional training for residents over

50 years in various specialties for their retraining and comfortable integration into the new high-tech digital conditions of the Russian economy. Training of volunteers will begin in 2019 and will be free of charge.

**– TOAZ is the largest enterprise in Tolyatti. Probably, the company has a high social responsibility? What projects are you proud of? In which would you like to participate?**

– Social guarantees for employees are an integral part of the strategy and area of the plant's investments. For example, since 2016, TOAZ has provided all its employees with voluntary medical insurance (DMS) policies at the company's expense. And in 2018 a new collective agreement with employees for the years 2017-2020, which significantly increased the number of benefits for employees, was recognized as the best in the Samara region.

At the same time, we are proud not only of our social policy, but also of the cultural and educational activities. These kinds of projects are aimed at all Tolyatti residents, not just our employees. These are the educational activities of the Literary Orchestra project, free lectures of specialists in various fields at Chemistry of Word club, concerts of unique musical performers within the Impulse program which is aimed to support young musicians with the grants.

The charity program of Togliattiazot is also extensive – the company pays much attention to supporting the social infrastructure of Tolyatti, regularly assists in the improvement of public and medical institutions, helps socially unprotected citizens, and helps to create a favorable social climate in their native city. Since we are a city-forming enterprise, we believe that not only the payment of taxes should become the support of the native region, but also such activities aimed at people.

**Maria Bashkirova**



# «ШЕВРОЛЕ НИВА»: УСПЕШНОЕ ДИТЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГИГАНТОВ

Среди увлекающихся охотой и рыбалкой жителей России вряд ли найдется человек, никогда не слышавший о «Ниве Шевроле». Компактная, легкая машина, легко прокладывающая себе путь как по отчаянному бездорожью сельской глуши, так и по гладким дорогам крупных городов, за годы своего существования завоевала сердца многих автолюбителей, причем не только фанатов природы и активного досуга, и продолжает пользоваться большим спросом. Между тем с момента схода с конвейера первого авто этой марки прошло уже 16 лет. О том, что за это время было достигнуто заводом, выпускающим Chevrolet NIVA, и какие планы он строит на будущее, расскажем далее.



## НЕМНОГО ИСТОРИИ

ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» стал первой масштабной инвестицией средств глобальных автопроизводителей в Россию. Генеральное рамочное соглашение о создании предприятия было подписано 27 июня 2001 года представителями General Motors, ОАО «АВТОВАЗ» и Европейского банка реконструкции и развития. Само совместное предприятие было создано на учредительном заседании 30 июля 2001 года и получило регистрацию в Минюсте России 2 августа 2001 года. Спустя всего 11 месяцев, 23 сентября 2002 года, с конвейера вновь построенного завода сошел первый автомобиль, объединивший в своем названии имена знамени-

тых брендов США и России - Chevrolet NIVA. На сегодняшний день акционерами компании являются General Motors и ПАО «АВТОВАЗ» (они владеют акциями в равных долях, по 50% каждый).

В отечественном автопроме вплоть до 2008 года это было крупнейшее совместное предприятие с высокой степенью локализации, которая, кстати, и по сей день составляет более 90 процентов. Сегодня компания продолжает вести деятельность по разработке, производству, продаже и обслуживанию легковых автомобилей.

Общая площадь предприятия составляет 137 564 квадратных метров. Производственные мощности включают цех сбор-

ки черного (неокрашенного) кузова, цех финишной сборки черного кузова, в том числе линию штамповки деталей кузова и линию сварки каркаса кузова, расположенные на территории ПАО «АВТОВАЗ». Основное производство включает в себя цеха окраски и сборки, вспомогательные цеха, а также экспедицию, в функционал которой входит подготовка автомобилей к отгрузке и административный корпус. Общая численность персонала составляет около 1100 человек.

ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» производит и продает популярный автомобиль Chevrolet NIVA – надежный, безопасный и комфортный российский внедорожник, который в



## ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» - первый представитель отечественного автопрома, возникший в результате инвестиций глобальных производителей.

течение многих лет был и остается одним из самых востребованных внедорожников у российских покупателей.

### УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Каждые три минуты с конвейера предприятия сходит новый автомобиль Chevrolet NIVA. В процессе сборки одного автомобиля выполняются 2 340 операций.

В системе производства машин ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» основополагающим принципом является уважительное и внимательное отношение к интересам и запросам клиентов. В окраске и сборке используются самые передовые технологии, система производства постоянно совершенствуется с учетом международных стандартов, в том числе глобальной производственной системы General Motors - GM-GMS, которая обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции, создание низкочастотного ресурсосберегающего производства и максимальное сокращение издержек любого рода.

Еще одним инструментом организации эффективного производства является действующая на ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» программа улучшений, в рамках которой сами работники вносят и внедряют рационализаторские предложения, способствующие повышению качества и надежности продукта, совершенствованию технологических процессов, условий труда, эргономики производства и т.п. За время существования этой программы, с 2007 года, работники производственных предприятий подали 30 263 предложения по улучшению, из них 22 952 инициативы были внедрены.

### КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Система менеджмента качества «Джи Эм-АВТОВАЗ» соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2015.

Контроль качества автомобиля осуществляется по той же схеме, что и на любом другом заводе General Motors в мире. В процессе производства автомобиль проходит через 24 контрольных поста, сгруппированных в 18 контрольных станций. Основная часть контрольных станций располагается в конце линии сборки и составляет так называемую линию тестов, ко-

торая включает в себя проверку качества лицевых поверхностей автомобиля, контроль за соблюдением стандартов по всем зазорам и перепадам деталей интерьера и экстерьера, а также за функционированием всех элементов управления. Кроме того, линия тестов служит для проверки электросистем автомобиля, тестирования двигателя и трансмиссии на динамическом стенде, тестирования герметичности салона в дождевой камере и трековых испытаний. При этом система контрольных станций организована таким образом, что в процессе производства автомобилей все ключевые параметры качества проверяются минимум два раза.

Одним из направлений работы над улучшением качества автомобиля Chevrolet NIVA является непрерывная работа с поставщиками. На «Джи Эм-АВТОВАЗ» создана и эффективно работает специальная группа развития поставщиков, основная задача которой - обеспечить полное соответствие процессов производства комплектующих, протекающих на заводах поставщиков, всем стандартам и требованиям качества «Джи Эм-АВТОВАЗ». Специалисты этой группы не только проводят аудиты компаний-поставщиков комплектующих, но и организуют для них обучение на площадке предприятия.

### АВТОМАТИЗАЦИЯ И ДРУГИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Современное автомобильное производство невозможно себе представить без автоматизации. На «Джи Эм-АВТОВАЗ» действует современная система автоматизированного управления SAP, которая обеспечивает эффективное управление всеми бизнес-процессами, начиная от производства и управления складами, заканчивая бухгалтерским учетом, торговлей, финансами и управлением персоналом.

Автоматизация окрасочного производства и некоторых сборочных операций позволяет обеспечить качество и надежность автомобиля Chevrolet NIVA, а также снизить издержки производства и повысить его эффективность. Например, внедренные в 2016 г. автоматически управляемые тележки для транспортировки палет с автомобильными дверьми были полностью спроектированы, собраны и запрограммированы

силами сотрудников предприятия и позволили значительно улучшить эргономику выполняемой операции.

### САМЫЙ ЛУЧШИЙ ВНЕДОРОЖНИК

Дилерская сеть ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» на сегодняшний день насчитывает 130 дилерских центров в России и странах СНГ. Каждый дилерский центр строится в соответствии со стандартами бренда Chevrolet NIVA и включает в себя четыре основные зоны: торговый зал, клиентский уголок, зону выдачи автомобилей и сервисную зону. Для сотрудников дилерских центров постоянно проводятся специальные мероприятия, в ходе которых персонал повышает свой профессиональный уровень, узнает что-то новое и становится более лояльным компании. Рекламные материалы об автомобиле «Шевроле НИВА» постоянно обновляются и передаются в дилерские центры. Несмотря на быстрорастущую конкуренцию, бренд Chevrolet NIVA сохраняет лидирующие позиции в рейтинге самых продаваемых автомобилей в сегменте внедорожников в России. Всего с начала производства 23 сентября 2002 года реализовано более 690 700 автомобилей Chevrolet NIVA.

В 2018 году по итогам голосования «Большого жюри» (интернет-пользователи) и «Профессионального жюри» (автомобильные журналисты) автомобиль Chevrolet NIVA в очередной раз был удостоен профессиональной премии «Внедорожник года» в номинации «Компактный внедорожник».

### «НИВЫ» УХОДЯТ НА ЭКСПОРТ

В настоящее время автомобили Chevrolet NIVA успешно реализуются в Казахстане, Украине, Беларуси, Армении, Азербайджане и Узбекистане. В странах СНГ работают пять дилеров и два дистрибьютора «Джи Эм-АВТОВАЗ», уже реализовано свыше 48 000 внедорожников. Одним из наиболее значимых экспортных рынков для ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» является Казахстан, и весной 2017 года на предприятии «СарыаркаАвтоПром» в городе Костанай началось серийное производство автомобилей Chevrolet NIVA из машинокомплектов, поставляемых из Тольятти (Самарская область). Это позволило повысить конкурентоспособность внедорожника на местном рынке.

**ISO 9001:2015 – это не абстрактное понятие. Предприятия, соответствующие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015, отличаются высоким уровнем стандартизации и оптимизации рабочих процессов, вовлеченностью персонала и личной ответственностью сотрудников. Во многом это способствует повышению качества работы производства и, как следствие, готовых изделий, в данном случае - автомашин.**

### ХОРОШИЙ СЕРВИС – ЗАЛОГ ПОПУЛЯРНОСТИ

Срок гарантии на автомобиль «Шевроле НИВА» составляет два года без ограничения пробега. Но и после его окончания специалисты службы сервиса «Джи Эм-АВТОВАЗ» и сервисные службы официальных дилерских центров компании готовы провести с машиной все необходимые работы, в том числе проконсультировать автовладельца по вопросам ремонта и технического обслуживания, рассказать о возможностях по установке дополнительного оборудования, а также провести диагностику транспортного средства. Обслуживание у официального дилера является гарантией надежности применяемых материалов и запасных частей. Использование только аутентичных материалов одобрено совместным предприятием «Джи Эм-АВТОВАЗ».

### БЛИЖЕ К КЛИЕНТАМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

В 2016 году ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» запустило новую версию официального сайта chevrolet-niva.ru с эргономичной структурой и современным дизайном, выполненным в корпоративном стиле. Единая для всех дилерских сайтов платформа позволяет не только получить информацию о наличии внедорожников в автосалонах, но и в режиме онлайн зарезервировать автомобиль, рассчитать кредит, заказать аксессуары и запасные части, записаться на тест-драйв и сервис. Наличие расширенного функционала и мобильной версии сайта позволяют владельцам сэкономить время и предоставляют больше возможностей для выбора опций или услуг.

Помимо корпоративного сайта, официальные аккаунты Chevrolet NIVA есть в популярных социальных сетях: «ВКонтакте», «Одноклассники», «Инстаграм» и «Фейсбук», благодаря которым обеспечивается эффективная обратная связь между производителем и конечным покупателем.

**Ульяна Кухтина**

### Контакты:

Юридический адрес: 445043, РФ, Самарская область, г. Тольятти, ул. Вокзальная, 37.

Телефон: 8 (848) 275-80-00

Факс: 8 (848) 275-80-60

Горячая линия: 8-800-737-77-21

Подписаться на страницы Chevrolet NIVA в социальных сетях:

<http://vk.com/chevrolet.niva>

<http://www.facebook.com/chevrolet.niva>

<http://ok.ru/chevrolet.niva>

[https://www.instagram.com/chevrolet\\_niva/](https://www.instagram.com/chevrolet_niva/)

### ЦИФРЫ И ФАКТЫ

23 сентября 2002 года – сошел с конвейера первый автомобиль Chevrolet NIVA.

В 2002 году с конвейера СП сошло 456 автомобилей, в 2003 г. — 25 235, в 2004 г. — 55 150, в 2005 г. — 51 810, в 2006 г. — 47 881, в 2007 г. — 55 052, в 2008 г. — 54 654, в 2009 г. — 23 101, в 2010 г. — 36 996, в 2011 г. — 57 765, в 2012 г. — 62 981, в 2013 г. — 57 939, в 2014 г. — 45 067, в 2015 г. — 34 218, в 2016 г. — 32 104, в 2017 г. — 32 909 автомобилей Chevrolet NIVA.

### Чтобы собрать один автомобиль, необходимо:

- 234 рабочие станции,
- 2 340 операций,
- 1 375 деталей,
- 2 часа 43 минуты.

Новый автомобиль Chevrolet NIVA сходит с конвейера каждые 3 минуты.

### Технические характеристики Chevrolet NIVA

Габариты: 4056 x 2120 x 1456 мм

Двигатель: бензиновый, 1,7 л/79,6 л.с.

Расход: городской цикл – 13,2 л, загородный цикл – 8,4 л

Привод: постоянный полный 4WD

Трансмиссия: механическая

Кузов: внедорожник, 5-местный, 5-дверный

Клиренс: 220 мм

Полная масса: 1860 кг

Комплектации: 6, включая 2 внедорожные со шноркелем и другими дополнительными опциями

Актуальная цветовая палитра: 10 цветов металлик

Рекомендованная розничная цена: от 623 000 рублей без учета действующих программ и скидок





# CHEVROLET NIVA:

## A SUCCESSFUL CHILD OF CAR GIANTS

Among the residents of Russia who are keen on hunting and fishing, there is hardly a person who has never heard of the Chevrolet NIVA. It is a compact small-size car that easily makes its way through desperate off-road wilderness and smooth roads of large cities. Over the years of its existence, it has won the hearts of many drivers, and not only fans of nature and active hobbies, and it continues to demonstrate a high demand. Meanwhile, 16 years have passed since the first car of this brand rolled off the assembly line. We will tell you about achievements of the plant that builds Chevrolet NIVA, and what it plans for the future.



### A BIT OF HISTORY

CJSC GM-AVTOVAZ became the first large-scale investment by global automakers in Russia. Representatives of General Motors, AVTOVAZ OJSC and the European Bank for Reconstruction and Development signed a general framework agreement on the establishment of the enterprise on June 27, 2001. The joint venture itself was created at the constituent meeting on July 30, 2001, and registered in the Ministry of Justice of Russia on August 2, 2001. Just 11 months later, on September 23, 2002, the first car came off the assembly line of the newly-built plant. It combined in its name the names of famous brands in the USA and Russia – the Chevrolet NIVA. Today, the company's

shareholders are General Motors and AVTOVAZ PJSC (with the equal stakes of 50%).

Until 2008, it was the largest joint venture in the domestic automotive industry with a high degree of localization, which, by the way, to this day is higher than 90 percent. Today, the company continues to develop, produce, sell and provide maintenance of passenger cars.

The total area of the enterprise is 137,564 square meters. Production facilities include a body-in-white assembly shop with the finishing line, including stamping and welding lines of body components located in the territory of PJSC AVTOVAZ. The main production includes paint and assembly shops, auxiliary operations, as well as shipping expedition with vehicle

preparation and the administrative building. The total number of staff is about 1,100 people.

CJSC GM-AVTOVAZ builds and sells the popular Chevrolet NIVA car – a reliable, safe and comfortable Russian SUV, which has been popular among Russian buyers for many years, and still remains highly demanded.

### IMPROVEMENTS IN PRODUCTION

Every three minutes, a new Chevrolet NIVA car comes off the assembly line. 2,340 operations are performed during the assembly process.

In GM-AVTOVAZ manufacturing system, respectful and careful attitude to interests and demands of customers is a fundamental principle. The most advanced technologies

**CJSC GM-AVTOVAZ is the first representative of the domestic automotive industry, which has been founded as a result of investments by global manufacturers.**



are used in paint and assembly operations, the production system is constantly being improved in accordance with international standards, including the global General Motors production system – GM-GMS, which provides production of high quality products, lean production and maximum cost savings.

Another tool for organizing efficient production is an improvement program of GM-AVTOVAZ, within which employees submit and implement improvement suggestions to contribute to improvement of quality and reliability of the product, improvement of manufacturing processes, working conditions, production ergonomics, etc. Since this program was implemented in 2007, employees have submitted 30,263 improvement suggestions, of which 22,952 initiatives have been implemented.

Без: Within of the improvement program launched at GM-AVTOVAZ in 2007, employees of the company submitted 30,263 improvement suggestions, of which 22,952 initiatives have been implemented.

#### **QUALITY CONTROL**

The quality management system of GM-AVTOVAZ meets requirements of the international standard ISO 9001:2015.

The car quality control is organized in the same way as at any other General Motors plant in the world. During the production process, the car passes through 24 quality check-points

grouped into 18 control stations. The main part of the control stations is located at the end of the assembly line and constitutes the so-called test line, which includes quality-checks of the front surfaces of the car, monitoring of compliance with standards for all plays and edges in interior and exterior parts, as well as functioning of all controls. In addition, the test line is used to check the electrical systems of the car, to test the engine and transmission on a dynamic stand, as well as to test tightness of the cabin in the rain chamber and to test the car on the track. At the same time, the system of control stations is organized in such a way that during the production of automobiles all key quality parameters are checked at least twice.

One of the areas improvement of Chevrolet NIVA quality is a continuous work with suppliers. A special supplier development group has been created, which effectively operates at GM-AVTOVAZ. Its main task is to ensure full compliance of the production processes at supplier operations with all GM-AVTOVAZ standards and quality requirements. The specialists of this group not only conduct audits of component suppliers, but also organize training for them at the enterprise site.

#### **AUTOMATION AND OTHER TECHNOLOGIES**

Modern automobile production is impossible to imagine without automation. GM-AVTOVAZ

operations based on a modern automated management system SAP, which provides effective management of all business processes, from production and warehouse management to accounting, trade, finance and personnel management.

Automation of paint shop and some assembly operations helps to ensure quality and reliability of Chevrolet NIVA cars, as well as reduce production costs and increase its efficiency. For example, the automatic guided vehicles for transporting pallets with car doors, introduced in 2016, were fully designed, assembled and programmed by the company's employees and significantly improved ergonomics of operations.

#### **THE BEST SUV**

Today, the dealer network of CJSC GM-AVTOVAZ includes 130 dealer centers in Russia and the CIS countries. Each dealership is built in accordance with the standards of Chevrolet NIVA brand and includes four main areas: a sales area, a customer corner, a car delivery area and a service area. Special events are constantly held for employees of the dealerships, during which the staff improves their professional level, learns something new and becomes more loyal to the company. Promotional materials about the Chevrolet NIVA car are constantly updated and delivered to the dealerships. Despite the fast-growing competition, the Chevrolet NIVA brand keeps its leading position in the ranking of the

**ISO 9001:2015 is not an abstract concept. Enterprises that meet the requirements of the international standard ISO 9001:2015 are distinguished with a high level of standardization and optimization of processes, manageability, engagement and accountability of employees. In many respects, this contributes to improvement of quality of the operations and, as a result, the quality of finished products, in this case, cars.**



best-selling cars in the SUV segment in Russia. Since the start of production on September 23, 2002, more than 690,700 Chevrolet NIVA vehicles have been sold.

In 2018, following the voting of the Grand Jury (Internet users) and Professional Jury (automobile journalists), the Chevrolet NIVA was once again awarded with the professional premium «SUV of the Year» in the category «Compact SUV».

#### THE NIVAS GO FOR EXPORT

Currently, the Chevrolet NIVA cars are successfully sold in Kazakhstan, Ukraine, Belarus, Armenia, Azerbaijan and Uzbekistan. In the CIS countries, there are five dealers and two distributors of GM-AVTOVAZ. Over 48,000 off-road vehicles have already been sold. One of the most significant export markets for CJSC GM-AVTOVAZ is Kazakhstan, and in the spring of 2017, the Saryarka AvtoProm enterprise in Kostanay began serial production of the Chevrolet NIVA cars from kits supplied from Tolyatti (Samara region). This has improved the competitiveness of the SUV in the local market.

Bpe3: One of the most significant export markets for CJSC GM-AVTOVAZ is Kazakhstan. In the spring of 2017, the Saryarka AvtoProm enterprise in Kostanay began serial production of Chevrolet NIVA cars from kits supplied from Tolyatti (Samara region).

#### GOOD SERVICE IS THE KEY TO POPULARITY

The warranty period for the Chevrolet NIVA car is two years without a mileage limit. But even after it expires, experts of GM-AVTOVAZ aftersales service and dealership service are ready to carry out all necessary work with the car, including advising car owners on repair and maintenance, tell them about options for additional equipment, and also carry out vehicle diagnostics. Service from an authorized dealer is a guarantee of reliability of materials and spare parts used. The use of original materials has been approved by GM-AVTOVAZ JV.

#### CLOSER TO CUSTOMERS VIA INTERNET

In 2016, CJSC GM-AVTOVAZ launched a new version of the official website: [chevrolet-niva.ru](http://chevrolet-niva.ru) with an ergonomic structure and modern design, made in a corporate style. The common platform for all dealer websites, allows users not only to obtain information about availability of SUVs in car dealer warehouse, but also to reserve a car online, calculate a loan, order accessories and spare parts, sign up for a test drive and service. The availability of advanced functionality and a mobile version of the website allow car owners to save time, and provide more opportunities to select options or services.

In addition to the corporate site, there are official accounts of Chevrolet NIVA in the popular social networks: VK, Odnoklassniki, Instagram and Facebook, which ensure effective feedback from end-customer.

**Ulyana Kukhtina**

## FACTS AND FIGURES

September 23, 2002 – the first Chevrolet NIVA car rolled off the assembly line

In 2002, 456 cars rolled off the assembly line of the joint venture, in 2003 – 25,235, in 2004 – 55,150, in 2005 – 51,810, in 2006 – 47,881, in 2007 – 55,052, in 2008 – 54,654, in 2009 – 23,101, in 2010 – 36,996, in 2011 – 57,765, in 2012 – 62,981, in 2013 – 57,939, in 2014 – 45,067, in 2015 – 34,218, in 2016 – 32,104, in 2017 – 32,909 Chevrolet NIVA cars.

#### To assemble one car it is needed:

- 234 work stations
- 2,340 operations
- 1,375 parts
- 2 hours 43 minutes

A new Chevrolet NIVA car rolls off the assembly line every 3 minutes.

#### Chevrolet NIVA technical characteristics:

Dimensions: 4056 x 2120 x 1456 mm

Engine: petrol, 1.7 l/79.6 hp

Fuel economy: urban cycle – 13.2 l, country cycle – 8.4 l

Drive: permanent 4WD

Transmission: manual

Body: SUV, 5-seater, 5-door

Clearance: 220 mm

Full weight: 1860 kg

Trims: 6 levels, including off-road versions with snorkel and other additional options

Current color palette: 10 metallic colors

Recommended retail price: from 623,000 rubles without current programs and discounts

#### Contacts:

Legal address: 445043, Vokzalnaya St. 37, Tolyatti, Samara region, Russia.

Phone: 8 (848) 275-80-00

Fax: 8 (848) 275-80-60

Hotline: 8-800-737-77-21

Subscribe to the Chevrolet NIVA accounts in social networks:

<http://vk.com/chevrolet.niva>

<http://www.facebook.com/chevrolet.niva>

<http://ok.ru/chevrolet.niva>

[https://www.instagram.com/chevrolet\\_niva/](https://www.instagram.com/chevrolet_niva/)



# НИКОЛЯ ВЭФЛЕР: «РЕГИОНЫ РОССИИ ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Поволжье привлекает все большее внимание зарубежных компаний. Одним из лидеров по потоку инвестиций здесь в последние годы является Самарская область, причем локализацией своих производств в Самаре и области заинтересован ряд европейских фирм. Среди причин такого успеха региона у резидентов можно выделить активную консультационную и сопроводительную деятельность Швейцарского центра в Самаре, возглавляет который Николя Вэфлер, уроженец Швейцарии. Что подтолкнуло его на создание этой организации, какие вопросы она решает, и почему житель Европы отправился развивать российскую глубинку, рассказывает сам г-н Вэфлер.



**- Многие зарубежные компании опасаются вести дела в России, поэтому можно только приветствовать желание швейцарского экспата рассказать своим соотечественникам о нашей стране и снять их страхи. Как вам удалось познакомиться с Россией и особенностями ведения бизнеса в ней?**

- Я познакомился с Россией, ее культурой и людьми во время обучения в Университете прикладных наук Западной Швейцарии (HES-SO). У меня была возможность изучать язык

сначала в Невшателе, где обосновалась наша швейцарская компания Swiss Center Samara, а потом в течение одного семестра в России - в Омске. Это была культурная часть моего знакомства со страной. Все, что касается бизнеса, я узнал уже в Самаре, когда столкнулся с трудностями при реализации первых проектов Швейцарского центра. Как только мы оказываемся вне Москвы, которая совсем не похожа на Россию в регионах, выясняется, что информации об остальной стране гораздо меньше, и приходится учиться жить и рабо-

тать в обстановке, априори неблагоприятной для иностранца. Принятый рабочий порядок здесь очень отличается от того, что мы имеем в Центральной Европе, но стоит проявить интерес и попытаться понять Россию и ее жителей, оказывается, что здесь вполне можно работать и даже вести выгодный бизнес.

**- Какие аргументы вы приводите в пользу работы в России?**

- Швейцарские и европейские компании обладают большим потенциалом для развития на российском рынке, особенно в области



индустрии и B2B. Страна пережила значительные трансформации с 2014 года, ее экономика диверсифицируется. Некоторые секторы переживают сильный рост, например, автомобилестроение, сельское хозяйство и фармацевтика. Доходность по процентным ставкам больше не удовлетворяет инвесторов, поэтому они вкладывают свои деньги в проекты, которые помогают появлению новых разработок в сфере оборудования, компонентов, компетенций и сервисов. Деловой климат с 2010 года улучшился до такой степени, что даже мировой банк присвоил России по этому показателю 35 место в 2018 году, тогда как восемь лет назад у нее было только 140 место. Кроме того, работающие с Россией предприятия малого и среднего бизнеса выходят на весь евразийский рынок, еще не охваченный Европой.

Тем не менее, даже если потенциал для развития на российском рынке есть, небольшим фирмам все еще достаточно сложно сделать это без сопровождения. Некоторые из них не могут определиться, в какой нише им будет выгодней всего работать. Еще меньше они знают о правильной стратегии по реализации своих проектов и о том, сколько это будет стоить. Другие хорошо понимают свои сильные и слабые стороны, но им не хватает сил, чтобы развить потенциал. Создавая Швейцарский центр в Самаре, мы решили снять эти барьеры и опасения и помочь иностранным фирмам начать успешную деятельность в России.

#### **- Как вы помогаете соотечественникам на практике?**

- Наша мотивация – сделать Россию открытой для швейцарских и европейских представителей среднего и малого бизнеса. Благодаря нашим связям и опыту, команда Центра в Самаре может вести клиентов с их самых первых шагов на российском рынке. В первую очередь, мы помогаем им исследовать рынок, проводим подготовку и сопровождение во время специализированных выставок, переводим их документы, налаживаем каналы коммуникации, ведем разработку стратегии выхода на рынок в зависимости от его целей и т.д. Все выполняется в зависимости от потребностей клиента. Еще мы помогаем найти заказчиков, заинтересовать дистрибьюторов или получить здесь якорный проект. Участвуем в организации деловых встреч и посещений предприятий, создании клиентской базы и соответствующей CRM, найме, например, квалифицированного продавца или в проведении маркетинговой кампании через цифровые каналы. В зависимости от целей и особенностей бизнеса наших клиентов могут применяться разные подходы.

Мы обеспечиваем клиентам долгосрочное присутствие на рынке через создание, развитие и администрирование дочерних компаний или какие-то другие формы деятельности в России. Создать юридическое лицо в России само по себе не сложно, а

вот подготовить документы, оценить затраты, найти хорошего руководителя проекта, урегулировать бухгалтерские и налоговые вопросы или нанять экспата – для иностранцев довольно трудные задачи. Швейцарский центр в Самаре помогает им справиться с этими сложностями.

#### **- Почему вы взялись за развитие связей Самарской области и своей страны?**

- Мы фокусируемся не на Самарской области, а на всей западной части России и сотрудничаем также с другими регионами, например, Пензенской областью, делегацию из которой мы сопровождали в Швейцарию в прошлом сентябре. Точно также мы не ограничиваемся представлением на российском рынке только швейцарских компаний, наши услуги открыты для европейских фирм, которые хотят развиваться на российском рынке.

#### **- Какие сложности встречаете в своей деятельности? Как их преодолеваете?**

- Я бы сказал, что основные сложности у нас следующие: несоответствия в деловой практике, деловой климат в регионах и недостаток образования. Например, на Западе преобладает письменная коммуникация, а русские очень много общаются устно. Это подразумевает частые встречи, большие затраты времени и постоянные перемещения и требует личной дисциплины, иначе много информации теряется. Другой пример – планирование. Бывает сложно организовать для российских гостей из правительства или крупных промышленных предприятий мероприятие за границей, потому что они подтверждают свое участие в последний момент, тогда как швейцарские компании планируют поездки зачастую на месяцы вперед. Что касается делового климата, тут компании по умолчанию не доверяют друг другу. Можно обойти эту проблему с помощью четких рекомендаций и хорошей репутации, но для меня в повседневной работе это остается неудобством. Ведь я должен убедить потенциальных собеседников в своих честных намерениях прежде, чем обсуждать предмет встречи и предложения. Если говорить об образовании, отмечу, что Россия обучает очень хороших инженеров. А вот с менеджерами по проектам все не так радужно. Очень трудно найти инициативного и ответственного специалиста, способного управлять проектом, при этом внедряя передовой опыт по повышению производительности производства.

#### **- Швейцарская штаб-квартира вашей организации расположена в городке Невшатель, площадь которого всего 18 квадратных километров. Тем не менее, ему удалось стать центром микротехнологий и высокотехнологичного производства. Возможна ли передача этого опыта Самарской области?**

- На мой взгляд, для этого необходимы крупномасштабные реальные перемены в менталитете россиян. Я не эксперт и не буду подробно рассказывать о причинах

экономического и технологического успеха Невшателя или Швейцарии, но считаю, что, если Россия хочет взять с них пример, она должна начать более целенаправленно инвестировать в развитие своего человеческого капитала. Система образования в России кажется мне малоэффективной, университеты учат в отрыве от реалий рынка и запросов предприятий. В результате компании часто должны сами тратить время и деньги на обучение молодых специалистов.

К тому же сегодня в России, в особенности в регионах, слишком мало экспатов из развитых стран. Эти люди пришли в страну вместе с транснациональными компаниями в последние годы и уже сделали многое, чтобы изменить здесь привычные модели ведения бизнеса и методы подготовки российского персонала и увеличить производительность предприятий. К сожалению, пока иностранцам все еще трудно получить рабочую визу, если только ты не высококвалифицированный специалист, и я думаю, что регионы должны это исправить и продумать меры для стимуляции привлечения иностранных работников. Кстати, самые продвинутые российские компании, с которыми я столкнулся, часто отправляют свои кадры учиться или посещать предприятия за рубежом для обмена лучшими практиками.

#### **- Какие изменения происходят сейчас в регионе благодаря вам и вашим коллегам?**

- Мы расчистили себе поле для деятельности и установили новый курс для работы швейцарских и европейских компаний в России. Теперь регионы Поволжья и правительство Швейцарии, равно как и разнобразные учреждения и предприятия двух наших стран, имеют прямой контакт друг с другом. В обе стороны идет обмен технологиями и перспективными разработками, стартовал ряд совместных проектов, академических и научных обменов на университетском уровне, сформировались торговые и денежные потоки.

На уровне нашей компании мы инвестировали в регион и создали семь рабочих мест в Самаре, планируем создать больше в ближайшие годы. Каждый наш сотрудник прошел разнообразные стажировки, чтобы научиться работать по швейцарским стандартам, и стал настоящим профессионалом.

#### **- Чего можно ждать в будущем? Какой девиз вы бы предложили всем компаниям, проявляющим интерес к ведению дел в России?**

- Я думаю, мы можем ожидать резкого развития российского рынка в ближайшие годы, и иностранные предприятия малого и среднего бизнеса смогут заключить здесь много выгодных сделок. Я бы предложил им девиз: «Ничего не бойтесь, но будьте подготовлены!»

**Ульяна Кухтина**

Самара, 443110, ул. Ново-Садовая 23, коворкинг центр Yellow Rockets офис 10, ООО «Центр Свисам».

# NICOLAS WAEFLER: «RUSSIAN REGIONS HAVE GREAT POTENTIAL»

The Volga Region attracts more and more attention from foreign companies. The Samara region, being a part of it, has been one of the leaders in gaining investment in recent years and many European companies are willing to localize their factories and plants in Samara and its surroundings. The advising and support provided by the Swiss Center Samara, headed by a native swiss citizen Nicolas Waepler, can be mentioned as one of the reasons for such a trend. What stands behind the decision of founding this organization, what issues it deals with, and why a resident of Europe went to develop the Russian province, Mr. Waepler explains in this paper.



OOO Center SwiSam, Novo-Sadovaya 23, coworking center Yellow Rockets, building 10, Samara City, 443110 Samara Region, Russia

In addition, small and medium-sized enterprises operating in Russia open themselves to the entire Eurasian market, which Europe has taken little notice of so far.

Nevertheless, even with a development potential on the Russian market, it is still rather difficult for small foreign companies to work here without assistance. Some of them have trouble identifying which sector will bring better returns. They struggle even more to define and evaluate what strategy to implement and at what cost. Others are well aware of their opportunities in Russia are looking for competent partners to concretize their potential. These barriers, apprehensions, and needs led to the creation of the Swiss Center Samara.

## – What argument convinces them best?

– I don't think there is a universal argument, which is powerful enough for everyone. All companies have specific management with different views and strategy. Some of them sympathize with Russia and are ready to experiment. Others are convinced that the local market presents big opportunities and can generate quick revenues. Others are planning on a long-term perspective and make early steps in anticipation of later surges in the development of industry and economy. At the same time, I believe that for many of our clients the very presence of a Swiss citizen in Russia is a guarantee of reliability, and it makes it possible to establish good relations where apprehension prevailed before.

## – How do you help your compatriots?

– Our motivation is to make Russia accessible for Swiss and European SMEs. Thanks to our network and experience, our team in Samara can guide customers from their very first steps on the Russian market using a personalized approach.

Firstly, we help them to explore the market, we provide assistance and support before and during specialized exhibitions, translate their materials, develop a market entry strategy with budget and roadmap depending on their targets, etc. Everything is tailor-made to our customers' needs.

Secondly, we help to find customers, attract distributors or to get an flagship project here for innovative companies. We organize business meetings and plant visits, create customers' database from scratch, set up a dedicated CRM,

– Many foreign companies avoid having business in Russia, so one can only welcome a Swiss expat's eagerness to share his knowledge of our country with his compatriots, and to dissolve their fears. How did you get to know Russia and the peculiarities of doing business here?

– A number of foreign companies, both transnational and small innovative firms with niche products, are already doing business in Russia. If we speak about building an assembly plant or production facilities, then, indeed, investors have some doubts. These are caused by a lack of knowledge about the size of the market, possible risks, return on investment, and, of course, lack of knowledge about the country itself.

I got familiar with Russia, its culture and people while studying at the University of Applied Sciences in Western Switzerland (HES-SO). I had studied the Russian language first in Neuchâtel, where our company Swiss Center Samara Sàrl is based, and then spent one semester in Omsk. However, I got only familiar with the culture and way of living during that period. As far as business is concerned, I learned everything in Samara, while dealing with difficulties implementing the first projects of the Swiss Center. As soon as we find ourselves outside Moscow, which is completely different from

the rest of Russia, it turns out that there is much less information about the rest of the country, and one has to learn how to live and work in an environment a priori unfavorable for a foreigner. The way of doing business here is very different from what we have in Central Europe, but if you show interest and try to understand Russia and the locals, it turns out that it not only possible to work here but also to develop profitable companies.

## – What arguments do you present to convince people to work in Russia?

– Swiss and European companies have a great business potential on the Russian market, especially in the field of industry and B2B. The country has undergone considerable transformations since 2014 and its economy is increasingly diversifying. Some sectors have been experiencing significant growth, for example, the automotive industry, agriculture, and pharmaceuticals. No longer satisfied by decreasing bank interest rates, local investors are looking for and investing their money in new business projects, which fosters demand for equipment, components, and all sorts of products and services from abroad. The business climate has considerably improved since 2010 that even the World Bank placed Russia on the 35th position by this indicator in 2018, whereas eight years ago it was on the 140th place only.



hire qualified project manager and business developer or perform promotion campaigns through digital channels. Different approaches are possible depending on the target audience and core business of our clients.

Thirdly, we facilitate a long-term market presence for our clients by representing them or setting up subsidiary and sales office for them in Russia. It is not difficult to create a legal entity in Russia, as long as know what you are doing. It is however much more difficult for a foreigner to estimate costs, anticipate bureaucratic procedures, find a good project manager, deal with accounting and tax issues or bring in an expat. The Swiss Center Samara helps them to overcome these difficulties.

Finally, we provide other services, depending on the requests. For example, we took a mandate to identify and select suppliers for outsourcing and R&D, we helped a young Swiss engineer to find work in Russia and helped with product certification and importing samples to Russia for a client.

**– Why did you decide to develop relations between the Samara region and your country?**

– We focus on the entire Western part of Russia, we do not focus exclusively on the Samara region, and we cooperate with other regions too, for example, the Penza region, whose delegation we accompanied to Switzerland in September this year. Conversely, we do not limit our activities to Swiss companies, our services are also useful for European companies willing to enter the Russian market.

**– What is the reason for choosing this particular region as a place for headquarters of your center?**

– Why the Samara region? This is due to a well-developed industry of the Volga Federal District. From the very beginning, we decided to provide our services to industrial companies active in the B2B sector. The Volga Federal District has a large number of manufacturing enterprises in a variety of industries: automotive, aerospace, metallurgy, components and industrial equipment, machine tools, energy and defense, medicine and pharmaceuticals... The potential is considerable!

At first glance, Moscow would have been the most obvious choice. But, looking at it more closely, we concluded that it was not the best option. The capital is very rich (wages in the regions are 50% less), but the competition is fierce and the market is less accessible to small firms.

We believe that the Russian regions will keep driving the economic and industrial development in the next 20 years. Over the last decade, the Kremlin policy has increased the autonomy and funding in the regions; young governors are gradually replacing the old guard, and they have already begun to compete in providing the best conditions for foreign and local companies to develop.

These changes come with new requests and opportunities, and one must be here to identify and seize them. The overwhelming majority of

consulting companies and freelancers are based in Moscow and St. Petersburg and don't have much experience in dealing with regions, which gives us a significant competitive advantage.

**– What projects are currently being implemented by Swiss firms in Samara?**

We don't discuss projects we are working on until they are implemented and permission is granted, but I can say that some of them are related to outsourcing, subcontracting, R&D, investment in high-tech and agriculture, and commercial development. Most of these projects are not directly related to Samara, but rather to the Volga Federal District, and Russia as a whole.

**– What difficulties do you face? How do you deal with them?**

– I would say that the main difficulties we have are the inconsistencies in business practice, the overall business climate in the regions and education problems. For example, written communication predominates in the West, while Russians have a lot of verbal communication. This implies frequent meetings and spending a lot of time on the road, and it requires personal discipline in follow-up. Another example is planning. It can be difficult to organize an event abroad for Russians from the government or large industrial enterprises, because they confirm their participation at the very last moment, while Swiss companies often fill in their travel and work schedules months ahead.

As for the business climate, here companies do not trust each other. You can tackle this problem with partners' recommendations and a good reputation, but for my everyday work, this is still an inconvenience. It seems unorthodox that I must convince my potential interlocutors of my honest intentions before we start a meeting to discuss business proposals. People in the regions also tend to have less international and progressive views on strangers than, for example, Muscovites.

As for education, I agree that Russia trains very good engineers. But things are much worse if we speak about project managers. It is very difficult to find a resourceful and responsible specialist who is able to manage a project using the best practices and showing good productivity. If on top of it they are required to speak fluently a foreign language on a daily basis, the chances of finding such managers grow very thin. At Swiss Center Samara, we had to train our team, patiently and gradually, or brought colleagues from abroad. As a result, managing the company here takes me twice as much as in Switzerland.

**– The Swiss headquarters of the Center is located in the town of Neuchâtel, which occupies an area of only 18 square kilometers. Nevertheless, it managed to become a center of microtechnology and high-tech production. Is it possible to transfer this experience to the Samara region?**

– In my opinion a large-scale shift in the mentality of Russians should take place for this to happen.

I'm not an expert, therefore I won't elaborate on

the reasons for the economic and technological success of Neuchâtel or Switzerland, but I believe that if Russia wants to take them as an example, it should begin to invest more purposefully in the development of its human capital. The education system in Russia often seem to be ineffective, universities and teachers are disconnected from the economy reality, teaching in isolation from the needs and requirements of the market and businesses. As a result, companies often have to spend time and money to train and educate their young employees.

Mentalities evolve through exchanges and international dialog. Not only at the political level but at the microeconomic level. Today, there are too few expats from developed countries in Russia, especially in the regions. As they came and started working, these expats have contributed a lot to improve work practices, trained people and increased productivity. They've improved training methods of training Russian personnel and increased the productivity. Unfortunately, it is still very difficult for foreigners to obtain a Russian work visa, unless you are a highly qualified specialist, and I think that the regions should improve and facilitate the integration of foreign workers.

**– Are the Doing Business with Russia conferences that you hold in Switzerland popular? What questions do the participants ask you more often?**

– Yes, we had about 60 people in Neuchâtel, and 40 in Zurich at the last conference. We structure the program and select speakers in order to give our participants a good understanding of what the Russian market and its capabilities are. The audience often asks questions about the speakers' personal experience.

**– What changes are taking place now in the region due to you and your colleagues' efforts?**

– We have cleared the way and built a new path for Swiss and European companies in Russia. Multiple contacts and business relations were initiated between the Volga region and companies, governments and organizations in Switzerland. Both sides are trading, developing joint projects and academic and scientific exchanges are taking place at the university level.

As for our company, we invested in the region and created seven jobs and we plan to create many more in the coming years. All our employees have received internal and external training to be able to abide by Swiss standards, with a professional mindset and using best practices.

**– What can we expect in the future? What motto would you suggest to all companies interested in doing business in Russia?**

– I think we can expect growth and surprising developments on the Russian market in the coming years, and foreign SMEs brave enough to develop here will generate good profits. I would suggest them a motto:

«Don't be afraid, but be prepared!»

**Ulyana Kukhtina**

«Люди, достигающие успеха  
в мире, — это те люди,  
которые встают и ищут  
нужный им случай».  
Шоу Бернард.

# ЧТО ДОРОЖЕ БОГАТСТВА?

## МОДЕЛЬ УСПЕХА

### АЛЕКСАНДРА ГУСЕВА

**Что есть случай в нашей жизни? Одни считают, что случайно даже кирпич на голову не падает. А кто-то определяет случай как псевдоним бога, который ведет каждого из нас по конкретному пути. И тогда наша задача – этот путь разглядеть и достойно по нему пройти...**

Александр Гусев – основатель и генеральный директор портала «Русский кабель». К кабельно-проводниковой тематике Александр подходит с огромным творческим запалом, считая, что любое дело надо делать с душой и честно, ведь он сам выбрал свой путь... хоть и совершенно случайно.



**«ВСЁ, ЧТО НЕОЖИДАННО ИЗМЕНЯЕТ НАШУ ЖИЗНЬ, — НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ. ОНО — В НАС САМИХ И ЖДЕТ ЛИШЬ ВНЕШНЕГО ПОВОДА ДЛЯ ВЫРАЖЕНИЯ ДЕЙСТВИЕМ» (АЛЕКСАНДР ГРИН, «ДОРОГА В НИКУДА»)**

**- Александр, наверное, не так много людей находят себя в профессии сразу и бесповоротно. Вы – такой счастливчик. Как пришли к своей специальности?**

- Как и многие серьёзные и важные моменты в жизни происходят по воле случая, так и я совершенно случайно избрал свою профессию. Было начало 90-х, я планировал поступать в Московский авиационный институт (МАИ), потому как очень люблю авиацию. Но совершенно случайно оказался на подготовительных курсах в МЭИ. Прочувшись около двух месяцев, меня стало смущать, что все вокруг называют институт МЭИ. Оказалось, что это не авиационный, а энергетический институт! Но я уже втянулся в учебу и решил остаться в МЭИ (а не в МАИ) на кафедре электроизоляции, кабельной и конденсаторной техники. Вот так я и оказался кабельщиком. И насколько не жалею об этом.

**- А как пришло понимание того, что за виртуальным пространством будущее? Вы с вашей дипломной работой стали первооткрывателем в 90-е на кафедре... Как это стало вашим бизнесом?**

- В те времена начинался бум персональных компьютеров. Мне всегда это было очень интересно, как пишутся программы, оболочки... Я атаковал вопросами своих педагогов, начал со всем этим разбираться. Пробовал делать веб-страницы, и так одно за другим пошло. А кабель я потом просто наложил на свое умение изготавливать сайты. Так появился портал «РусКабель» спустя несколько лет.

**«НАИВЫСШАЯ ЗАДАЧА ЛЮБОГО ТВОРЧЕСТВА - НАЙТИ НЕОБЫЧНОЕ В ОБЫЧНОМ И ОБЫЧНОЕ В ФАНТАСТИЧНОМ» (ДЕНИ ДИДРО)**

**- Креатив в кабельной продукции, наверное, звучит диссонансно. Как вам удастся ввести свежую, современную «струю» в сферу рынка кабельно-проводниковой промышленности?**

- Вопрос очень интересный, потому что кабельная продукция и креатив, действительно, как-то не сочетаются. Можно было бы задать встречный вопрос: а в каких отраслях и с чем креатив не диссонирует? Банковская сфера, IT-сфера?.. Кабельная продукция в вашем понимании как обывателя - просто медная изолированная жила. В чем-то это действительно так. Поэтому для выделения конкретного бренда, отличия одного производителя кабеля от другого требуется гораздо больше усилий, чем в любой иной сфере. Так что хочешь-не хочешь, приходится быть креативным. А наша работа заключается в том, чтобы мы рассказывали людям, потенциальным потребителям о том, чем данный конкретный

производитель может быть лучше, в чем он лучше. Иногда бывает, что с первого взгляда и непонятно, о чем говорить, тогда и приходится включать креативность, чтобы делать, придумывать истории, легенды, которые потом воплощаются в жизнь.

**- Поделитесь ТОП-5 наиболее эффективных тактик («фишек», приемов, секретов) в новостном контенте по продвижению кабельно-проводниковой продукции...**

- Первая и самая основная «фишка» - это обратиться в «РусКабель», это не шутка. Когда мы разрабатываем рекламные продукты, информационные, то, прежде всего, погружаемся в тему. Еще будучи студентом и после института я работал технологом на одном из кабельных заводов, поэтому знаю технологию производства кабеля. Второе мое образование - менеджмент, я работал в коммерческих структурах, мне знаком рынок с точки зрения коммерческих продаж. Мы, безусловно, можем дать нашему потенциальному потребителю то, чего он ждет, и то, что будет реально эффективно для него. Но это если говорить о глобальном. А если говорить о каких-то советах именно по продвижению кабельной продукции, то не надо бояться экспериментов. Идеально, конечно, если такой грамотный экспериментатор будет у вас в команде. Вы не должны опасаться отпустить его с точки зрения контроля. Он должен сам придумать и предложить пусть даже самые безумные идеи - вы ничего не потеряете. Третий момент - всегда, когда вы что-то делаете, рекламируете, пишете статьи, ориентируйтесь на читателя и читателя не среднего уровня, а человека, который глубоко понимает в этой теме. Вот даже простую новость про изготовление линейки продукции можно представить по-разному. Можно просто констатировать факт, что начали производить, а можно сделать легкий курс в историю, можно коснуться оборудования, на котором производили, можно взять маленький комментарий человека, который запустил это производство. То есть это должно быть интересно. Если вы не создадите интерес для человека, не зацепите его, то это забудется через 20-25 минут. Ну и последняя «фишка» - постоянно учиться. Нельзя останавливаться на том, что вы умеете. Я категорически против бизнес-тренингов, считаю, что это промыв мозгов. Просто надо учиться читать нужные книжки и общаться с умными, полезными людьми.

**«ЖИЗНЬ — КАК ВОЖДЕНИЕ ВЕЛОСИПЕДА. ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ РАВНОВЕСИЕ, ТЫ ДОЛЖЕН ДВИГАТЬСЯ» (АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН)**

**- Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал... И чему они вас научили?**

- Когда я придумал сделать свой первый портал в далеком 1999 году, первое, что я предпринял, - выложил концепцию, идею своему преподавателю А.И. Тихонову. Он

внимательно меня выслушал и сказал: «Саша, это нереально». Это заставило меня еще с большим усилием начать свой проект. И... получилось! Первый урок, который я извлек: прислушайся к профессионалам, но если ты сам не попробуешь, то возможно будешь жалеть об этом всю жизнь. Это первый, самый, на мой взгляд, грандиозный успех - у меня получилось, и я пошел дальше. Второй успех - я встретил свою вторую половинку именно у себя в компании. По сути, можно сказать, что моя супруга Евгения и наша дочь - самый огромный мой успех, который только мог быть в моей карьере.

Если вспоминать провальные моменты, то слово «провал» не очень хорошее и верное, потому как любые отклонения от задуманного — это безусловный опыт, который не может быть плохим или хорошим. Опыт - он любой опыт. Не бывает одной белой полосы. Поэтому вот назвать свой провал конкретный я не могу. Не бывает негативного опыта, бывают выводы, которые потом направляешь на победу.

**- У всех в жизни случаются переломные моменты. Вот вы какой-то свой можете вспомнить?**

- Да, у меня были конкретные этапы развития жизни. Если мы говорим о жизни бизнеса. Известный эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса Ицхак Адизес написал довольно интересную книгу «Жизнь на цикл предприятия», в которой провёл аналогию предприятия с человеком. То есть у предприятия как и у человека есть зарождение, есть рождение, есть младенчество, детство, зрелость... В моей жизни, в моем предприятии, в моем бренде тоже, естественно, такие же циклы есть. То есть первый этап моего проекта - когда он родился, я кинул на это все усилия. Я был фанатом, я только этим жил. Спал мало, постоянно аккумулировал информацию из печатных изданий и переворачивал ее в электронный вид, верстал все сам... Я сам сделал первую версию сайта. Это был, конечно же, суперэтап максимального вовлечения. Потом второй этап - когда я работал в коллективе. У меня появился сначала один человек, потом второй... Следом шли не столь значительные этапы, которые бывают в жизни каждой организации, но переломные моменты были, конечно же, во времена кризиса. Когда ты вдруг начинаешь понимать, что то, что ты делаешь, надо срочно менять. Поэтому что, к великому сожалению, вы видите, что в кризис люди начинают экономить - на маркетинге, на рекламе... Причем, этот парадокс присущ только России - на Западе это величайший повод занять новые ниши или укрепиться на них. Я убежден, что ни в коем случае нельзя сокращать рекламные и инвестиции в себя. Надо просто их немножко переориентировать и сделать ударение на то, что наиболее актуально для вас в данный момент. Поэтому именно когда начался кризис, я разработал новые модели информационных продуктов, предлагая их, прежде всего,



своим максимально лояльным потребителям. Все те, кто воспользовались этими услугами, вышли из кризиса с плюсом. Я не хочу говорить, что это исключительно моя заслуга, но я уверен, что тоже вложил в это свою лепту. Так вот, когда ты работаешь в таком бесконечном ритме, то личная жизнь и работа смешиваются настолько, что перестаешь видеть границы. И в какой-то момент я понял, что это неправильно. Сегодня я абсолютно четко понимаю, что вот сейчас работа закончилась. Да, я буду на связи, но параноидального сидения в смартфоне или ноутбук у меня уже после 7-8 вечера нет. Я стараюсь отключить мозги и резко менять род мыслей. Плюс у меня есть огромная мотивация - дочь. И если мне дадут сейчас выбор: либо ты делаешь новую стратегию для компании, за которую та готова хорошо заплатить, либо ты побольше времени проведешь с ребенком, то я выберу второй вариант однозначно. Раньше я бы пять раз подумал.

**- Вы на работе один, а дома другой? Или вы все время сохраняете себя?**

- Я на работе более спокоен и менее эмоционален. Дом дает мне самовыражение. У меня великолепная семья, у меня есть досуг, у меня есть друзья. Я очень счастливый человек. И меняться мне нигде не надо. Я прихожу, работаю, по большому счету, я на работе такой же, как и дома. Уверен, что только в кайфе от дома, от жизни, от работы, от сотрудников и создаются хорошие проекты.

**- Ваша перезагрузка - в чем она?**

- Я тоже в свое время, когда интервьюировал кого-то, любил задавать этот вопрос. И

периодически сам иногда задумываюсь над этим. Для меня, наверное, перезагрузка - это тишина, природа. У меня нет стремления куда-то побежать, что-то сделать. Я люблю сесть и наслаждаться видом леса, реки, моря. Люблю природу, лето. Ловлю постоянный кайф от того, что чувствую себя частицей этого мира, и мне это интересно. Я люблю разные места. Мне нравится Крым, регулярно с 2006 года туда езжу. Получаю удовольствие от того, что сотворила природа. И ничто не сможет с этим сравниться... если только хорошая быстрая езда, но безусловно безопасная для других участников движения.

**«ЕДИНСТВЕННОЕ СЧАСТЬЕ В ЖИЗНИ — ЭТО ПОСТОЯННОЕ СТРЕМЛЕНИЕ ВПЕРЕД» (ЭМИЛЬ ЗОЛЯ)**

**- У вас есть философия жизни? Какой ваш главный принцип?**

- Есть такое латинское изречение «Fama pluris quam opes», что в переводе означает «доброе имя дороже богатства». Так вот самое важное для меня - это слово. Мне странно и непонятно, когда человек, особенно взрослый солидный мужчина, что-то пообещав, может потом не выполнить. С течением лет я старался избрать для себя тот круг знакомых, который соответствует моей парадигме. Сначала было слово. Если ты говоришь, то ты должен следовать своим словам, иначе не говори. Второй момент — это преданность делу, друзьям, семье. Предательство - это антипреданность. Преданность - это не значит быть собачкой, преданность - это значит разделять

интересы, отстаивать их. И я стараюсь иметь дела и взаимодействовать с теми людьми, которые мне близки и понятны и приятны, даже нередко вопреки экономической логике.

**- Какой вы видите модель жизненного успеха?**

- У меня есть своя парадигма, я придумал тот мир, в котором живу. Я его создал для себя и своего окружения. Я никого в него не зову насильно. Если кто-то хочет - я с удовольствием пускаю, но он должен жить по моим правилам: у тебя должна быть совесть, должна быть ответственность в широком плане и стремление к саморазвитию. Если эти вещи гармонируют и присутствуют, то я бы назвал это моделью успешного развития, потому что это ни что иное, как поиск смысла жизни. Некоторые скажут, что смысл жизни — это стать человеком или достичь чего-то. Я тоже об этом думал. Но зачем делать что-то в течение жизни, ты это должен делать каждый день и каждую минуту. А смысл в том, чтобы пытаться думать об этом и воплощать в жизнь. А если три фактора, такие как совесть, ответственность и стремление к саморазвитию у тебя присутствуют, то, безусловно, ты чего-то в этой жизни и достигнешь. Или бог пошлет тебе тех людей, с которыми тебе будет комфортно, и ты будешь с ними счастлив.

**- Чего вы ждете от жизни?**

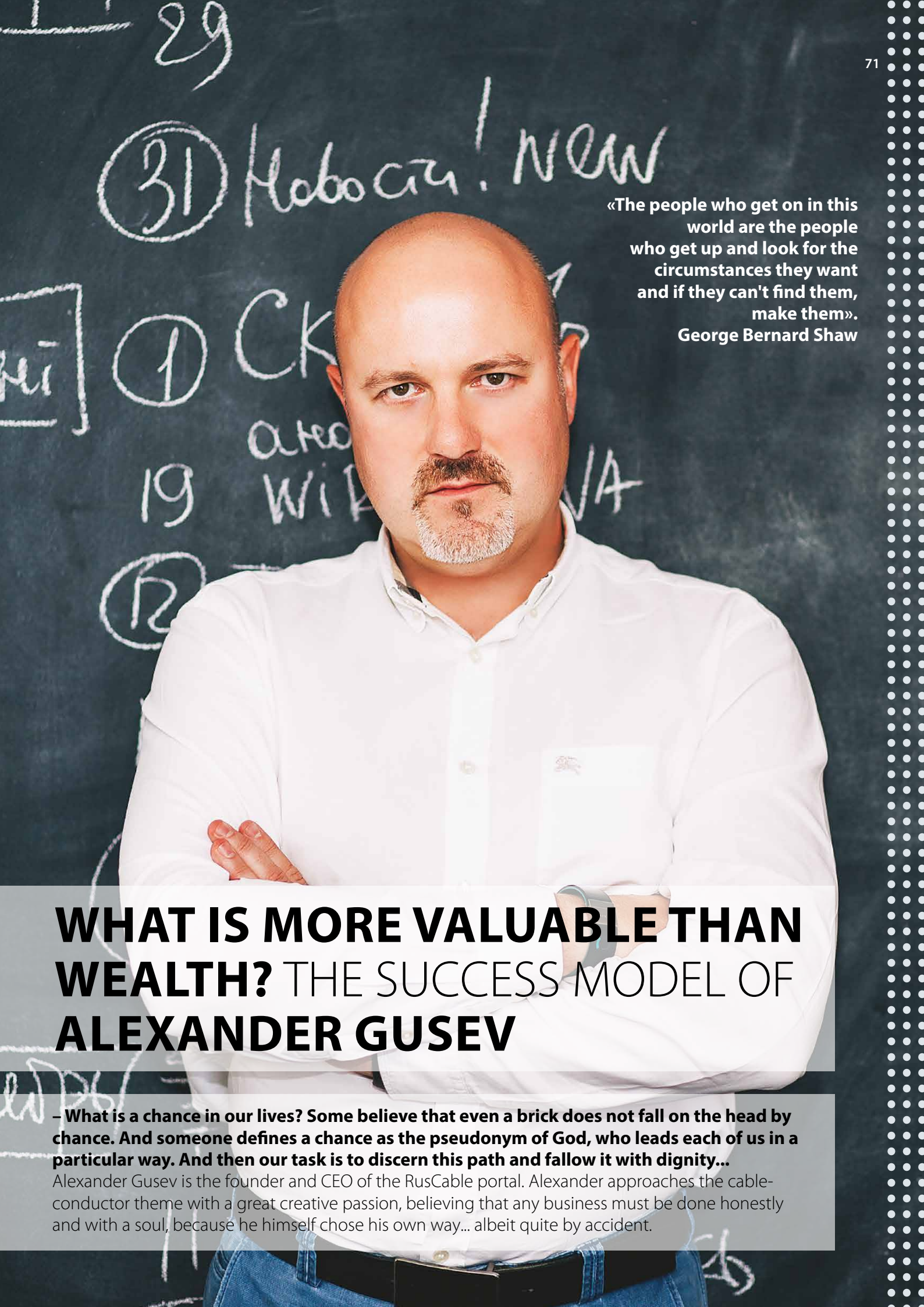
- Я жду новых людей, которые придут в мою жизнь и принесут что-то новое, хорошее в неё. У которых можно будет чему-то научиться, и которых можно будет научить чему-то.

**Беседовала Наталья Варфоломеева**

**Опыт – он любой опыт. Не бывает одной белой полосы.  
Не бывает негативного опыта, бывают выводы, которые потом направляешь на победу.**





A man with a goatee and a white shirt stands with his arms crossed in front of a chalkboard. The chalkboard has various handwritten notes in white chalk, including circled numbers 29, 31, 1, and 12, and words like 'Hobocan! NEW', 'CK', 'also', 'WIKI', and 'VA'.

«The people who get on in this world are the people who get up and look for the circumstances they want and if they can't find them, make them».  
George Bernard Shaw

## WHAT IS MORE VALUABLE THAN WEALTH? THE SUCCESS MODEL OF ALEXANDER GUSEV

– What is a chance in our lives? Some believe that even a brick does not fall on the head by chance. And someone defines a chance as the pseudonym of God, who leads each of us in a particular way. And then our task is to discern this path and follow it with dignity...

Alexander Gusev is the founder and CEO of the RusCable portal. Alexander approaches the cable-conductor theme with a great creative passion, believing that any business must be done honestly and with a soul, because he himself chose his own way... albeit quite by accident.

**«EVERYTHING THAT SUDDENLY CHANGES OUR LIFE IS NOT AN ACCIDENT. IT IS IN OURSELVES AND IS ONLY WAITING FOR AN EXTERNAL REASON FOR THE EXPRESSION IN ACTION» (ALEXANDER GREEN, THE ROAD TO NOWHERE)**

– Alexander, probably, not many people find themselves in the profession immediately and irrevocably. You are so lucky. How did you come to your profession?

– Like many serious and important moments in life occur by chance, so I chose my profession accidentally. It was the beginning of the 90s, I planned to enter the Moscow Aviation Institute (MAI), because I really like aviation. But quite by chance I was on the preparatory courses at the Moscow Power Engineering Institute (MPEI). After studying for about two months, I was embarrassed that everyone around called the Institute MPEI. It turned out that this is not aviation, but an energy institute! But I was already involved in studies and decided to stay at the MPEI (and not at the MAI) at the department of electrical insulation, cable and capacitor technologies. That's how I turned out to be a cable guy. And I do not regret it at all.

– And how did you understand that the virtual space is the future? You and your thesis became a pioneer in the 90s at the academic department... How did this become your business?

– In those days, the boom of personal computers began. I have always been very interested in how programs are written, shells... I attacked my teachers with questions, I began to deal with all this. I tried to make a web page, and so I moved step by step. And then I just put the cable on my ability to make websites. Thus, a few years later the portal RusCable appeared.

**«THE GREATEST TASK OF ANY CREATIVITY IS TO FIND THE UNUSUAL IN THE ORDINARY AND THE USUAL IN THE FANTASTIC» (DENIS DIDEROT)**

– Creativity probably sounds dissonant in cable products. How do you manage to introduce a fresh, modern «flow» into the sphere of the cable and wire industry?

– The question is very interesting, because cable products and creative, really, somehow do not fit. It would be possible to ask a counter question: in which industries and with what is the creative not dissonant? Banking sector, IT sphere?.. In your understanding of an ordinary person cable products are just an insulated copper conductor. In some ways this is true. Therefore, to single out a particular brand, distinguishing one cable manufacturer from another requires much more effort than in any other field. So, you have to be creative. And our job is to tell people, potential consumers, about how this particular manufacturer can be better, why it is better. Sometimes it happens that at first glance it is not clear what to talk about, then you have to include creativity in

order to make, invent stories, legends, which are then realized.

– Can you share the TOP-5 of the most effective tactics («tricks», techniques, secrets) in the news content for the promotion of cable products...?

– The first and most basic «trick» is to contact RusCable, this is not a joke. When we develop advertising, information products, then, above all, we study the topic. Even as a student after the institute, I worked as a technologist at one of the cable plants, so I know the technology of cable production. My second education is management, I worked in commercial structures, and I'm familiar with the market from the point of view of commercial sales. We can certainly give our potential consumers what they are waiting for and what will be really effective for him. But this is the global idea. And if we talk about any advice on the promotion of cable products, then you should not be afraid of experiments. Ideally, of course, if such a competent experimenter is in your team. You should not be afraid to let him go in terms of control. He should come up and offer even the most insane ideas – you will not lose anything. The third point is that when you do something, advertise, write articles, always focus on the reader and not on the reader of the average level, but a person who deeply understands this topic. Here even the simple news about the manufacture of the product line can be presented in different ways. You can simply state the fact that they began to produce, or you can make a light presentation about the history, you can describe the equipment on which they were made, you can take a small comment from the person who has launched this production. That is, it should be interesting. If you do not create interest for costumers, do not hook them, then it will be forgotten in 20-25 minutes. Well, the last «trick» is to constantly learn. You cannot rest on your laurels, on what you know. I'm totally against business trainings, I think it is a brainwash. You just need to learn to read the right books and communicate with smart, helpful people.

**«LIFE IS LIKE RIDING A BICYCLE. TO KEEP YOUR BALANCE, YOU MUST KEEP MOVING» (ALBERT EINSTEIN)**

– Describe your greatest achievement and the most impressive failure... And what did they teach you?

– When I thought of making my first portal back in 1999, the first thing I did was to lay out a concept, an idea to my teacher A.I. Tikhonov. He listened to me carefully and said: «Alex, this is unreal». It made me to start my project even with more effort. And... I did it! The first lesson I learned was: listen to the professionals, but if you don't try it yourself, you'll probably regret it all your life. This is the first, and, in my opinion, the greatest success – I succeeded, and I went further. The second success – I met my best half in my company. In fact, it can be said that my wife, Evgenia, and our daughter are the

greatest success in my career.

If we speak about my failures, the word «failure» is not very good and true, because any deviations from the planned are an unconditional experience that cannot be bad or good. Experience is any experience. There cannot be only white stripes. Therefore, I cannot name my specific failure. There is no negative experience, there are conclusions that you then use to win.

– There are turning points in every life. Can you remember your own?

– Yes, I had specific stages in the development of my life. If we are talking about the life of business, a well-known expert in the field of improving the efficiency of doing business, Ichak Adizes, wrote a rather interesting book called Corporate Life Cycles, in which he drew an analogy of an enterprise with a person. That is, an enterprise like a person has a birth, infancy, childhood, maturity... Naturally, there are the same cycles in my life, in my enterprise, in my brand, too. That is, the first stage of my project – when it was born, I threw all my efforts on it. I was a fan, I just lived by it. I slept a little, constantly accumulated information from print editions and translated it into an electronic form, I installed everything myself... I myself made the first version of the site. It was, of course, a super stage of maximum involvement. Then the second stage – when I worked in a team. I hired a first person, then the second... The next stages that occur in the life of each organization were not so significant, but the turning points were, of course, during times of crisis. When you suddenly begin to understand that what you need to urgently change your activity. Because, unfortunately, you see that during a crisis, people are starting to save money – on marketing, on advertising... Moreover, this paradox is inherent only in Russia – in the West this is the greatest reason to occupy new niches or to strengthen oneself in them. I'm convinced that in no case you can reduce advertising and investment in yourself. You just need to reorient them a little and emphasize what is most relevant to you at the moment. Therefore, exactly when the crisis began, I developed new models of information products, offering them, first of all, to my most loyal consumers. All those who took advantage of these services came out of the crisis with a plus. I don't want to say that this is exclusively my merit, but I'm sure that I also contributed to it. So, when you work in such an infinite tempo, then personal life and work are mixed so much that you stop seeing boundaries. And at some point I realized that this is wrong. Today I clearly understand that now the work is over. Yes, I'll be in touch, but I have no paranoid sitting in a smartphone or laptop after 7-8 in the evening. I try to turn off the brain and change the mind drastically. Plus, I have a huge motivation – a daughter. And if they give me a choice now: either you make a new strategy for a company for which



it is willing to pay well, or you spend more time with the child, then I will definitely choose the second option. I used to think five times.

**– Are you the one person at work and another at home? Or do you stay yourself all the time?**

– I'm calmer and less emotional at work. The house gives me self-expression. I have a great family, I have leisure, I have friends. I'm a very happy person. And I do not need to change anywhere. I come, I work, by and large, at work I'm the same as at home. I'm sure that good projects are created only in pleasure from home, life, work, employees.

**– What is your reboot?**

– When I interviewed someone, I also liked to ask this question. And sometimes I myself think about it from time to time. For me, probably, the reboot is silence, nature. I have no desire to run somewhere, do something. I love to sit down and enjoy the view of the forest, the river, the sea. I love nature, summer. I have fun when I feel like a part of this world, and I find it interesting. I love different places. I like Crimea, I travel there regularly since 2006. I get pleasure from what nature has created. And nothing can compare with this... if only a good fast ride, but certainly safe for other road users.

**«THE ONLY HAPPINESS IN LIFE IS A CONSTANT STRIVING FORWARD» (EMILE ZOLA)**

**– Do you have a philosophy of life? What is your main principle?**

– There is a Latin saying «Fama pluris quam opes», which in translation means «a good name is more precious than wealth». So the most important thing for me is the word. It is strange and incomprehensible to me when a person, especially an adult solid man, having promised something, may not fulfill it later. Over the years, I tried to choose for myself the circle of people that corresponds to my paradigm. First there was the word. If you say, then you must follow your words, otherwise do not say. The second point is dedication to work, friends, family. Betrayal is the other side of dedication. Devotion doesn't mean being a doggie; devotion means sharing interests, defending them. And I try to have business and interact with people who are close, comprehensible and pleasant to me, even if it is quite often contrary to economic logic.

**– How do you see the model of success in life?**

– I have my own paradigm, I came up with the world in which I live. I created it for myself

and my environment. I do not force anyone to join it. If someone wants to – I'm happy to let them in, but they must live by my rules: you must have a conscience, you must have responsibility in a broad sense and a desire for self-development. If these things are in harmony and are present, then I would call it a model of successful development, because it is nothing but the search for the meaning of life. Some will say that the meaning of life is to become a person or to achieve something. I also thought about it. But why do something during life, you have to do it every day and every minute. And the point is to try to think about it and implement it. And if these three factors, such as conscience, responsibility, and the desire for self-development, are present, then surely you will achieve something in this life. Or God will send you those people with whom you will be comfortable, and you will be happy with them.

**– What do you expect from life?**

– I am waiting for new people who will come into my life and bring something new, good into it. From whom it will be possible to learn something, and who can be taught something.

**Interviewed by Natalia Varfolomeeva**

**I have my own paradigm, I came up with the world in which I live. I created it for myself and my environment. I do not force anyone to join it. If someone wants to – I'm happy to let them in, but they must live by my rules: you must have a conscience, you must have responsibility in a broad sense and a desire for self-development.**





# СКТБ «КАТАЛИЗАТОР» - ИСТОРИЯ УСПЕХА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Компания «СКТБ «Катализатор» входит в число ведущих российских разработчиков и производителей в сфере промышленного катализа. Недавно она стала победителем всероссийского конкурса «Золотой Меркурий» в области предпринимательской деятельности, который проводит Торгово-промышленная палата России при поддержке Госдумы, Совета Федерации и Минэкономразвития РФ.

Сегодня АО «СКТБ «Катализатор» - это мощный интегрированный комплекс, в котором наука, производство и инжиниринг создают продукты мирового качества для процессов нефтепереработки, нефтехимии, промышленной экологии и сероочистки. Компании есть чем гордиться, ведь СКТБ «Катализатор» - это лучший экспортер Новосибирской области на протяжении нескольких лет, лауреат национального рейтинга быстрорастущих технологических компаний «ТехУспех-2016» и «ТехУспех-2017», участник программы Минэкономразвития России «Поддержка частных высокотехнологичных компаний-лидеров» (проект «Национальные чемпионы»), обладатель официального статуса «Надежный партнер» и награды 2016 года «за успешное развитие бизнеса в Сибири»...

Наблюдая за достижениями компании, сложно поверить в то, что ещё 12 лет назад она переживала тяжелые времена. Созданное в 1970 году по инициативе академика

М.А. Лаврентьева специальное конструкторско-технологическое бюро катализаторов, обладая бесценным опытом и богатым потенциалом, на рубеже веков оказалось на грани банкротства. Именно тогда компанию возглавил Виталий Хан. Успех приходит к тем, кто точно знает свою цель и идёт к ней сквозь все препятствия. Такой девиз у нынешнего руководства компании, и вот уже более 10 лет компания последовательно и уверенно следует курсу на интенсивное развитие.

С 2016 года предприятие успешно осуществляет проект «Реализация технологической инициативы КИТ: катализаторы, инжиниринг, технологии», суть которого заключается в создании на базе АО «СКТБ «Катализатор» научно-технологического центра мирового уровня по разработке современных катализаторов и адсорбентов, масштабированию промышленных технологий их производства, а также развитию высокотехнологичных инжиниринговых услуг для промышленных предприятий, использующих катализаторы.

Тесная связь этих трёх составляющих – ключевое преимущество, с помощью которого АО «СКТБ «Катализатор» планирует к 2030 году стать мировой глобальной компанией в своей отрасли.

СКТБ «Катализатор» не просто разрабатывает, масштабирует и реализует катализаторы. Специалисты компании обладают всеми необходимыми навыками, опытом и компетенциями, чтобы изучить проблему предприятия заказчика и предложить оптимальное её решение. Компания даёт гарантию на получение запланированного результата, так как её специалисты проводят онлайн-мониторинг всех стадий рабочего процесса, что позволяет оперативно реагировать на изменение ситуации.

Только развиваясь, можно давать рынку передовые технологии. Компания изо дня в день следует этому принципу, и уже к 2020 году планирует вывести на отечественный рынок катализаторы и услуги инжиниринга по пяти перспективным направлениям.





# SKTB KATALIZATOR – A SUCCESS STORY OF DOMESTIC ENTREPRENEURSHIP

The company SKTB Katalizator is one of the leading Russian developers and manufacturers in the field of industrial catalysis. Recently, it has become the winner of the All-Russian competition Golden Mercury in the field of entrepreneurial activity, which is being conducted by the Chamber of Commerce and Industry of Russia with the support of the State Duma, the Federation Council and the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.



of CET: catalysts, engineering, technologies», the essence of which is to create on the basis of SKTB Katalizator JSC a world-class science and technology center for the development of modern catalysts and adsorbents, to scale up the industrial technologies of their production, as well as to develop high-tech engineering services for industrial enterprises, which are using catalysts. The close connection of these three components is the key advantage of SKTB Katalizator JSC, and, using it, the company plans to become a global company in its field by 2030.

SKTB Katalizator not only develops, scales and implements catalysts. The specialists of

the company have all the necessary skills, experience and competencies to study the problem of the customer's enterprise and to offer its optimal solution. The company gives a guarantee for obtaining the planned result, as its specialists conduct online monitoring of all stages of the workflow, which allows them to react quickly to changes in the situation.

Only by developing, it is possible to give the market advanced technologies. The company follows this principle day by day, and by 2020 plans to bring to the domestic market catalysts and engineering services in five promising areas.

Today, SKTB Katalizator JSC is a powerful integrated complex in which science, production and engineering create products of world quality for the processes of oil refining, petrochemical, industrial ecology and desulphurisation. The company has something to be proud of, because SKTB Katalizator is the best exporter of the Novosibirsk region for several years, laureate of the national rating of fast growing technology companies TechUspek 2016 and TechUspek 2017, participant in the program of the Ministry of Economic Development of Russia «Supporting private high-tech leader companies» (national champions project), holder of the official status of the Reliable Partner and the award For the successful development of business in Siberia in 2016...

Watching the company's achievements, it's hard to believe that 12 years ago it was going through hard times. Created in 1970 on the initiative of Academician M.A. Lavrentiev, special design and technology bureau of catalysts, possessing invaluable experience and rich potential, was on the verge of bankruptcy on the turn of the century. It was then that the company was headed by Vitaly Khan. Success comes to those who know their goal precisely and go to it through all obstacles. The current management of the company follows such a motto, and for more than 10 years the company consistently and confidently follows the course for intensive development.

Since 2016, the enterprise has been successfully running the project «Implementation of the technological initiative



# В БОРЬБЕ С «ЧЁРНЫМ ПИАРОМ»



Дела о защите деловой репутации по искам бизнесменов и государственных деятелей в последние месяцы регулярно обсуждаются в СМИ, получая при этом неоднозначную общественную оценку. Осветить юридические аспекты этой темы для наших читателей мы попросили юристов компании Alliance Legal Consulting Group.

- Действительно, в последнее время подобные иски инициировались «Роснефтью» и ее главным исполнительным директором Игорем Сечиным, бизнесменами Алишером Усмановым и Олегом Дерипаской, президентом ФИДЕ Кирсаном Илюмжиновым и генеральным директором «Объединенной зерновой компании» Михаилом Кийко, - напомнили сотрудники Alliance Legal.

- Проблемы исполнения судебных решений о защите деловой репутации в этом году находились в центре внимания и российских законодателей, наделивших судебного пристава-исполнителя правом обращаться в Роскомнадзор за блокировкой интернет-ресурсов в случае неисполнения решения суда.

С чем же связана негативная общественная оценка подобных законодательных инициатив и судебных дел? Нередко приходится слышать о давлении на свободу слова и предоставлении замешанным в скандалах бизнесменам и чиновникам необоснованных преференций. Существует мнение, что публичный статус таких лиц обязывает быть терпимее к представителям прессы.

Между тем в условиях глобальной экономики формирование цивилизованной бизнес-среды невозможно без предоставления гражданину, независимо от его социального статуса, отвечающих современным реалиям инструментов защиты деловой репутации, что никоим образом не идет вразрез со свободой массовой информации и запретом цензуры.

Ведь очевидно, что целенаправленный негативный пиар, когда он ведется против политиков или бизнесменов посредством «серых» сетевых изданий, вредит формированию здорового инвестиционного климата и развитию делового сотрудничества.

Бороться с таким «черным пиаром» очень сложно, поскольку специфика распространения информации в широкополосном интернете требует наличия в законодательстве специальных механизмов судебной защиты.

Надлежащими ответчиками по такому делу являются автор и редакция, а в отдельных случаях учредитель средства массовой информации. Если же интернет-ресурс не является СМИ, то надлежащим ответчиком будет администратор (владелец) сетевого домена, но именно здесь и кроется основная проблема.

Сетевые издания, которые специализируются на заказанных публикациях, находятся вне правового поля – отсутствие лицензии и регистрация на подставных лиц дают возможность анонимно размещать заведомо ложную и оскорбительную информацию в отношении известных бизнесменов и государственных деятелей.

С подобным делом мы столкнулись на практике, защищая интересы руководителя одной из крупнейших в Евразийском экономическом союзе инфраструктурных и трейдинговых компаний, обеспечивающей экспортный потенциал российского зерна на мировом рынке.

АО «Объединенная зерновая компания» и ее генеральный директор Михаил Кийко стали объектами целой череды заведомо ложных заказных публикаций с умышленным приданием им «скандального» характера.

В реестре Роскомнадзора интересующие сетевые издания в качестве СМИ зарегистрированы не были. Регистратором доменов большинства этих интернет-ресурсов являлась офшорная компания, предоставляющая услуги анонимной регистрации сайтов.

**Суды, рассмотрев в пользу нашего клиента несколько исков о защите деловой репутации, пришли к следующим важным выводам:**

- с учетом содержательно-смысловой нагрузки публикации подлежат удалению целиком, без указания на какие-либо отдельные части;

- оценочные суждения и мнения в любом случае являются предметом судебной защиты, если носят оскорбительный характер;

- поскольку в гражданском обороте единый исполнительный орган действует от имени компании, то оспариваемые сведения формируют негативное общественное мнение и к деловой репутации корпорации;

- судебная защита деловой репутации предоставляется даже в отсутствие ответчика, когда невозможно установить лицо, распространившее такие сведения (например, при направлении анонимных писем в адрес граждан и организаций либо распространении сведений в сети лицом, которое невозможно идентифицировать).

Таким образом, действующее российское законодательство предоставляет бизнесу достаточно действенный и широкий инструментарий для борьбы с «черным пиаром», а недавно внесенные законодателем поправки, безусловно, направлены на обеспечение реальной защиты деловой репутации и формирование благоприятного инвестиционного климата. При этом подобные заказные публикации не имеют ничего общего со свободой слова, дискредитируют профессию журналиста, а за их размещением в каждом случае стоят исключительно меркантильные и низменные интересы, направленные на причинение репутационного вреда.

**Елена Александрова**





## IN THE FIGHT AGAINST «BLACK PR»

Cases concerning protection of business reputation on claims of businessmen and statesmen in recent months are regularly discussed in the media, while receiving a mixed public opinion. We asked lawyers from Alliance Legal Consulting Group to highlight the legal aspects of this topic for our readers.

– Indeed, such cases have been initiated recently by Rosneft and its CEO Igor Sechin, businessmen Alisher Usmanov and Oleg Deripaska, the president of FIDE Kirsan Ilyumzhinov and CEO of United Grain Company Mikhail Kiyko, the representatives of Alliance Legal reminded.

– The problems of enforcement of court decisions on protection of business reputation this year were in the focus of attention of Russian lawmakers who gave a court enforcement officer the right to apply to Roskomnadzor for blocking Internet resources in case of failure to comply with the court's decision.

What is the reason for the negative public evaluation of such legislative initiatives and court cases? Often you can hear about the pressure on freedom of speech and the provision of unreasonable preferences to business and officials implicated in scandals. There is an opinion that the public status of such persons obliges them to be tolerant to the representatives of the media.

Meanwhile, in the conditions of the global economy, the formation of a civilized business environment is impossible without giving citizens, regardless of their social status, the tools of protecting business reputation that correspond to modern realities, which in no way runs counter to the freedom of mass information and the prohibition of censorship.

It is obvious that a purposeful negative PR, when it is conducted against politicians or businessmen through «gray» online publications, harms the formation of a healthy investment climate and the development of business cooperation.

Fighting such «black PR» is very difficult, because the specificity of the dissemination of information in broadband Internet requires the availability of special judicial protection mechanisms in the legislation.

The proper defendants in this case are the author and the editorial staff, and in some cases it is the founder of the mass

media. If the Internet resource is not the media, then the proper defendant will be the administrator (owner) of the Internet domain, but this is where the main problem lies.

Internet publications that specialize in ordered publications are out of the legal field – the absence of a license and registration with frontmen give an opportunity to anonymously post deliberately false and offensive information against well-known businessmen and statesmen.

We faced this in practice, defending the interests of the head of one of the largest infrastructure and trading companies in the Eurasian Economic Union, which ensures the export potential of Russian grain on the world market.

JSC United Grain Company and its CEO Mikhail Kiyko became objects of a whole string of deliberately false publications with «scandalous» character.

The Internet publications of interest were not registered as media in the Roskomnadzor registry. The domain registrar of most of these Internet resources was an offshore company that provides anonymous registration services for sites.

**The courts, having considered several claims for the protection of business reputation in favor of our client, came to the following important conclusions:**

- taking into account the content-semantic load, the publications are to be deleted entirely, without mentioning any separate parts;
- value judgments and opinions, in any case are subject to judicial protection, if they are offensive;
- because in the civil turnover the sole executive body acts on behalf of the company, the disputed information forms a negative public opinion about the business reputation of the corporation as well;
- the judicial protection of business reputation is provided even in the absence of the defendant, when it is impossible to identify the person who disseminated such information (for example, when sending anonymous letters to citizens and organizations or disseminating information in the Internet by a person who cannot be identified).

Thus, the current Russian legislation provides business with a sufficiently effective and wide toolkit for fighting «black PR», and recently amendments introduced by the legislator are certainly aimed at ensuring real protection of business reputation and the formation of a favorable investment climate. At the same time, such custom publications have nothing to do with freedom of speech, they discredit the profession of a journalist, and for their placement in each case there are exclusively mercantile and low-lying interests aimed at causing reputational harm.

**Elena Alexandrova**

# ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ БЛОКЧЕЙН – ЛИШЬ МИФ

«До тех пор пока не будут решены проблемы с национальной платформой, обеспечивающей надежную защиту данных, о развитии цифровой экономики в государственном масштабе говорить рано», - считает доктор технических наук профессор, научный сотрудник «Технопарка Пушкино» Андрей Щербаков.



**В**ыставка «Цифровая неделя в Госдуме: использование новейших технологий цифровизации в ведущих отраслях экономики и социальной сфере РФ» проходила в здании нижней палаты парламента с 24 по 27 сентября. Организатором мероприятия выступило ФГБУ «Координационный центр Межправительственной комиссии по сотрудничеству в области вычислительной техники. Координатором выставки стал его директор Антон Привезенцев.

Цель выставки - скоординировать взаимодействие представителей органов государственной власти и инициаторов пилотных высокотехнологичных цифровых проектов на регулярной основе, произвести демонстрацию возможностей использования прорывных технологий цифровизации в государственном секторе и бизнес-проектах, оказать содействие информационному продвижению концепции цифровой экономики и развитию цифровой трансформации экономики и социальной сферы в России.

Одним из ключевых мероприятий выставки был «круглый стол», в котором приняли участие заместитель министра экономического развития РФ Савва Шипов и заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ Алексей Козырев. С докладом «Практические вопросы реализации программы «Цифровая

экономика Российской Федерации» на этом «круглом столе» выступил и научный сотрудник «Технопарка Пушкино» доктор технических наук, профессор Андрей Щербаков.

- До недавнего времени считалось, что распределенный реестр (блокчейн) или даже децентрализованная технологическая платформа, где каждый пользователь является звеном в системе, подтверждающей достоверность транзакций, совершаемых внутри системы, является надежной основой для построения цифровых платформ национального уровня, - сказал он. - Наши исследования показали, что этот путь для использования национальной платформы глубоко порочен по множеству причин, начиная от спекулятивных теоретических моделей безопасности и доверенности децентрализованных систем, до практических реализаций, использующих несовершенную зарубежную криптографию и её ошибочные или намеренно ослабленные реализации.

Андрей Щербаков отметил, что принципы протокола распределенного реестра оставляют возможность влияния на его управление со стороны заинтересованной группы лиц, что превращает идею децентрализованного протокола в миф, и стоит на позиции, что только доверенная централизованная национальная криптоплатформа может отвечать

всем сегодняшним вызовам безопасности. В современном блокчейне рядовые пользователи уже давно не скачивают всю цепочку транзакций, чтобы подтвердить правильность очередного блока.

Они доверяют определенному узлу и подтверждают его решение. В этих условиях доверие к центру управления уполномоченного государством должно быть несравнимо выше.

- Очевидно, что если участники платформы доверяют некоему крупному неизвестному узлу блокчейна, то доверять узлу, за которым стоит целое государство с его активами - оснований гораздо больше. Становится понятным, что национальная цифровая платформа должна основываться на принципах централизованного управления реестром данных через уполномоченного оператора - центр доверия. Вниманию аудитории был представлен вновь созданный национальный цифровой актив, получивший рабочее название OURCOIN. Среди основных свойств, делающих его исключительно оригинальным продуктом на рынке криптовалют, были названы:

- **повышенная криптографическая защищенность и невозможность ее хищения с платформы оператора, высокая (до 50000 транзакций с секунду) скорость транзакций на платформе оператора**

- **возможность в любой момент верификации монеты, что делает бессмысленным ее хищение**

- **адаптированность монеты к любому блокчейну**

- **возможность получения информации о всех транзакциях, совершенных на платформе оператора и восстановление доступа к электронному кошельку в случае утраты ключа**

- **защита от ошибочных перечислений на чужой кошелек**

- **«разумная анонимность» - транзакции участника платформы невидимы никому, кроме самих участников транзакции.**

«разумная анонимность» - транзакции участника платформы невидимы никому, кроме самих участников транзакции.

И ещё об одном из плюсов: повышенная криптозащищенность платформы приводит к невозможности атак, направленных на хищение любых видов валют с находящихся на ней электронных кошельков.



# DECENTRALIZED BLOCKCHAIN – JUST A MYTH

«It is too early to talk about the development of the digital economy on the national scale, until the problems with the national platform providing reliable data protection are not solved,» Andrey Scherbakov, Doctor of Technical Sciences, a researcher at Pushkino Technopark believes.



The exhibition «Digital Week in the State Duma: the use of new technologies of digitalization in the leading sectors of economy and social sphere of the Russian Federation» was held in the building of the lower house of parliament on September 24-27. The event was organized by the FGBU Coordination Center of the Intergovernmental Commission on Cooperation in the Field of Computing Equipment. Its director Anton Privezentsev was the coordinator of the exhibition.

The purpose of the exhibition is to coordinate the interaction of representatives of state authorities and initiators of pilot high-tech digital projects on a regular basis, to demonstrate the possibilities of using breakthrough digitalization technologies in the public sector and business projects, to promote information advancement of the digital economy concept and the development of digital transformation of the economy and social sphere of Russia.

One of the key events of the exhibition was a round table in which Deputy Minister of Economic Development of the Russian Federation Savva Shipov and Deputy Minister of Communications and Mass Media of the Russian Federation Alexey Kozyrev took part. Also, at this round table, Professor Andrey Shcherbakov, Doctor of Technical Sciences, a researcher at Pushkino Technopark presented his report «Practical issues of the implementation of the program Digital economy of the Russian Federation».

– Until recently, it was believed that a distributed registry (blockchain) or even a decentralized technology platform, where each user is a link in the system confirming the authenticity of transactions within the system, is a reliable basis for building digital platforms at the national level, – he said. – Our research has shown that this way of using the national platform is very flawed for many reasons,

ranging from speculative theoretical models of security and power of attorney of decentralized systems to practical implementations using imperfect foreign cryptography and their erroneous or intentionally weakened implementations.

Andrey Shcherbakov noted that the principles of the distributed registry protocol provide the possibility of influence on its management by the interested persons, which turns the idea of a decentralized protocol into a myth, and he is in the position that only a trusted centralized national cryptoplatform can meet all of today's security challenges. In the modern blockchain, ordinary users don't download the entire chain of transactions to confirm the correctness of the next block.

They trust a particular node and confirm its decision. Under these conditions, trust in the government authorized center should be incomparably higher.

– Obviously, if the platform participants trust a certain unknown blockchain node, there are much more reasons to trust the node behind which there is an entire state with its assets. It becomes clear that the national digital platform should be based on the principles of centralized management of the data registry through an authorized operator – the center of trust. The newly created national digital asset, known as OURCOIN, was presented to the audience. Among the main properties that make it an exclusively original product on the cryptocurrency market, were named:

- **an increased cryptographic security and the impossibility of its theft from the operator's platform, a high transaction speed (up to 50,000 transactions per second) on the operator's platform;**
- **the possibility of verification of the coin at any time, which makes its theft meaningless;**
- **the coin can be adopted to any blockchain;**
- **the possibility of obtaining information on all transactions made on the operator's platform and the restoration of access to the electronic wallet in case of key loss;**
- **«reasonable anonymity» – transactions of the platform participant are invisible to anyone except the participants of the transaction themselves.**

And one more advantage: the increased cryptosecurity of the platform leads to the impossibility of attacks aimed at stealing any types of currency from electronic wallets on it.



# FREDERIQUE CONSTANT GENEVE



## 3.0

## ЧАСЫ

## HYBRID\*\* MANUFACTURE\*

- Автоматический мануфактурный калибр
- Синхронизируемые смарт функции
- Аналитика механического калибра

[frederiqueconstant.com](http://frederiqueconstant.com)

Реклама. \*Мануфактура \*\*Гибрид

**PROTIME**  
DISTRIBUTION

Эксклюзивный дистрибьютор в России, Москва, ул. Веткина, 4, тел.: +7 (495) 926 0700  
Полный список авторизованных точек можно найти на сайте [www.protime-distribution.com](http://www.protime-distribution.com)

реклама



# Октябрь 2018



ЖУКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

**CLUB2B**  
ЖИВОЙ ДЕЛОВОЙ КЛУБ

11 ОКТ  
19.00

## Семинар по Маркетингу: "Генератор продаж. Продвижение"

Дмитриева Наталья

\*

12 ОКТ  
20.00

## Математика в творчестве. Геометрия живописи. Визуализация музыки. Структура Форм.

Павел Суслов-Дмитрий Кабацкий-Дмитрий Хабаров

18 ОКТ  
19.00

## Социальные сети. Большой Вконтакте

Чударин Сергей

\*

19 ОКТ  
20.00

## Путешествие от Жуковского до Владивостока на велосипеде

Максим Китаев

\*

? пожалуйста, уточняйте дату проведения мероприятия

25 ОКТ  
19.00

## Landing pages как инструмент бизнеса

Бородкин Артем

\*

**GO/WORK**

Жуковский,  
Энергетическая, 9, к.1



необходима  
предварительная запись

## **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 Республики Туркменистан
- ТПП Республика 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 (ТОВВ)
- 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 (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (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 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





# УВЕРЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Engineering

E

Инжиниринг

Procurement

P

Поставки

Construction

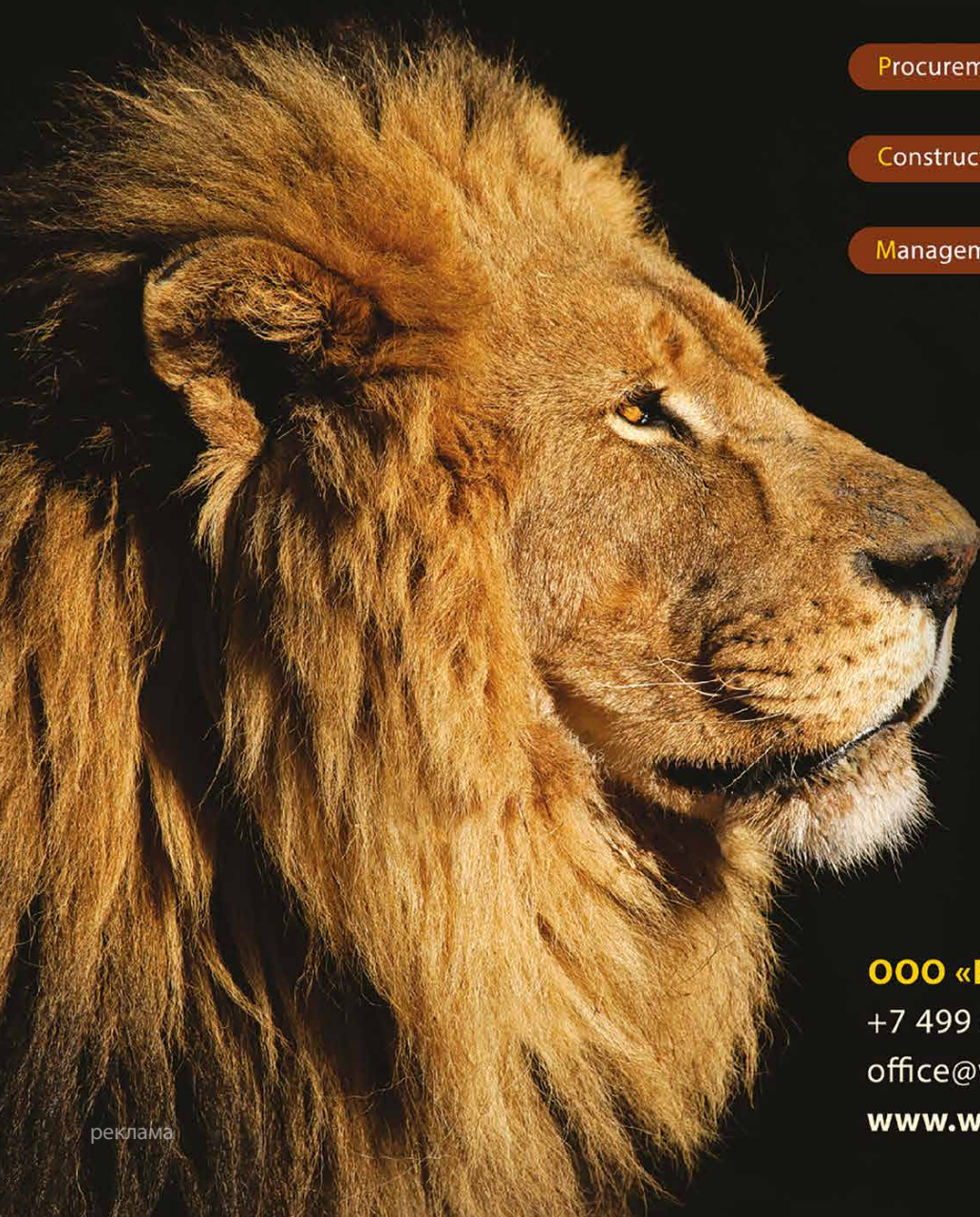
C

Строительство

Management

M

Управление



**ООО «ВАЛЬТЕР Констракшн»**

+7 499 64 60 123

office@waltercompany.ru

[www.waltercompany.ru](http://www.waltercompany.ru)



# **ice GUARD**



**ВАШ  
ЗИМНИЙ  
ВЫБОР!**



**iceGUARD**  
Studless iG60



**iceGUARD**  
Stud iG65



**iceGUARD**  
Studless G075



# **YOKOHAMA**