

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

33/63 Декабрь 2019



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

**«БЛОКФОРМ»:**  
«И НЕТ ТАКИХ  
ВЕРШИН, ЧТО  
ВЗЯТЬ НЕЛЬЗЯ»

**«RICH PEOPLE  
КОНСАЛТИНГ» –**  
ПОДУШКА  
БЕЗОПАСНОСТИ  
ДЛЯ БИЗНЕСА



ENG+RUS

## ЭРОЛ ЮКСЕЛОГЛУ,

ГЛАВНЫЙ АКЦИОНЕР И ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ «СМК ГРУПП»:

## «МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ»





Компания владеет собственным производственным подразделением, занимающимся изготовлением бронеконструкций, что даёт возможность качественно, быстро и в срок выполнять любые по объёму заказы. Своим клиентам мы предлагаем гибкую систему цен, а также соблюдение всех сроков и договорённостей по исполнению заказов. У нас строительство банков и создание защитных конструкций проводится по самым современным технологиям.

**ДЛЯ НАС КАЧЕСТВО  
ПРОИЗВОДИМОЙ  
ПРОДУКЦИИ И  
ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ В  
ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ВРЕМЕНИ  
ОСТАЁТСЯ ГЛАВНЫМ  
ПРИОРИТЕТОМ.**

Адрес:  
Россия,  
Владимирская обл.,  
г. Камешково,  
ул. Свердлова, д. 1«А»

Тел./факс:  
8 (49248) 2-27-71;  
2-31-00.  
Моб.: 8 (915) 792-37-34

Сайт: [www.modul-ltd.ru](http://www.modul-ltd.ru)  
Эл. почта:  
[info@modul-kovrov.ru](mailto:info@modul-kovrov.ru)



## Класс защиты БР-4

Защита от автомата АК74  
Патрон с пулей повышенной пробиваемости  
5,45x39 ПП (7Н110)



Russian Business Guide

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

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

тел.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide №33/63 декабрь 2019

Подписано в печать 13.12.2019 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

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

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 33/63 December 2019

Passed for printing on 13.12.2019

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

4

АХМЕТ ГОКХАН ЭРТЕКИН: «В РОССИИ МНОГО РАБОТЫ.

ЕСЛИ ВЫ, КОНЕЧНО, РАБОТАТЬ УМЕЕТЕ...»

AHMET GÖKHAN ERTEKIN: "THERE IS A LOT OF WORK IN RUSSIA.  
IF YOU, OF COURSE, KNOW HOW TO WORK..."

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

10

КОНЦЕРН PALFINGER РАЗВИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО КРАНОВ-МАНИПУЛЯТОРОВ

В БАШКОРТОСТАНЕ

PALFINGER CONCERN DEVELOPS CRANE-MANIPULATORS PRODUCTION  
IN BASHKORTOSTAN

## ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

16

КАРИМ САНГАРЕ: «ПЕРСПЕКТИВЫ У «ВИРКЭН-РУС» ОТЛИЧНЫЕ!»

KARIM SANGARE: "WIRQUIN RUS HAS EXCELLENT PROSPECTS!"

18

«И НЕТ ТАКИХ ВЕРШИН, ЧТО ВЗЯТЬ НЕЛЬЗЯ»

"AND THERE ARE NO PEAKS THAT CAN'T BE CONQUERED"

22

«БЕЗОПАСНОСТЬ – ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ПРОИЗВОДСТВА БРОНЕКОНСТРУКЦИЙ

И ЭЛЕМЕНТОВ ЗАЩИТЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ»

SAFETY IS THE MAIN PRINCIPLE OF THE PRODUCTION OF ARMOR

CONSTRUCTIONS AND PROTECTION ELEMENTS OF STRATEGIC OBJECTS

## ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

26

«НА СЕВЕРЕ – ЖИТЬ!»

"LIVE IN THE NORTH!"

30

СЕРГЕЙ ПЛИСОВ: «С ПЕРВЫХ ДНЕЙ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАЛАТА СТРЕМИТСЯ К  
ТОМУ, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИМЕЛ РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ  
РАЗВИТИЯ СВОЕГО ДЕЛА»

SERGEY PLISOV: "FROM THE VERY FIRST DAYS OF ITS ACTIVITY, THE CHAMBER  
HAS BEEN STRIVING TO ENSURE THAT EVERY ENTREPRENEUR HAS REAL  
OPPORTUNITIES TO DEVELOP THEIR BUSINESS"

32

АНТОН ФЁДОРОВ: «МУРМАНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ОКАЗЫВАЕТ ПОДДЕРЖКУ  
ИНВЕСТИРАМ НА ЛЮБОЙ СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА»

ANTON FYODOROV: "MURMANSK DEVELOPMENT CORPORATION PROVIDES  
SUPPORT TO INVESTORS AT ANY STAGE OF THE PROJECT"

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА QUALITY INDEX

34

«ПОКОРИТЕЛИ АРКТИКИ»

"CONQUERORS OF THE ARCTIC"

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

38

АЛЕКСАНДР МАСЬКО: «МУРМАНСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ –  
ЦЕНТР НОВЫХ ИДЕЙ И ИННОВАЦИЙ»

ALEXANDER MASKO: "MURMANSK COMMERCIAL SEA PORT IS THE  
CENTER OF NEW IDEAS AND INNOVATIONS"

42

«RICH PEOPLE КОНСАЛТИНГ» – ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

RICH PEOPLE CONSULTING IS A SAFETY NET FOR BUSINESS

## ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

44

ИННОВАЦИИ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОЛОГИИ

INNOVATIONS FOR TECHNOLOGY AND ECOLOGY

46

КАК БЫ МУРМАНСКОМУ ПОРТУ К СВОИМ ПРИЧАЛАМ «ПРИШВАРТОВАТЬСЯ»...

HOW CAN MURMANSK SEAPORT MOOR TO ITS BERTHS?

## В Башкортостане открылась экспериментальная площадка «Бакалинская интеллектуальная школа»

**Ж**ители Бакалинского района дождались открытия экспериментальной площадки «Бакалинская интеллектуальная школа». Инновационная площадка способствует реализации национального проекта «Образование», утверждённого майским указом Президента Российской Федерации Владимира Путина, и создана на базе местной школы № 1.

– Открытие экспериментальной площадки «Бакалинская интеллектуальная школа» позволит обеспечить равный доступ учащихся к качественным образовательным ресурсам, созданным с применением инновационных технологий. Благодаря новым возможностям обучение становится понятнее и эффективнее, интереснее за счёт взаимодействия с интерактивными моделями. Таким образом, ребёнок учится принимать решения, управляя миром интерактивных моделей, – рассказал министр образования и науки РБ Айбулат Хажин.

Занятия в школе будут направлены на углублённое изучение основных школьных предметов, а также на подготовку сборных команд Бакалинского района к участию в олимпиадах регионального и федерального уровней.

[https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT\\_ID=47852](https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT_ID=47852)

## An experimental site "Bakalinskaya Intellectual School" has opened in Bashkortostan



**R**esidents of the Bakalinsky district waited for the opening of the Bakalinskaya Intellectual School experimental site. The innovative platform contributes to the implementation of the national Education project, approved by the May decree of the President of the Russian Federation Vladimir Putin and created on the basis of the local school No. 1.

“The opening of the Bakalinskaya Intellectual School experimental site will allow students to have equal access to high-quality educational resources created with the help of innovative technologies. Thanks to new features, the training becomes clearer, more effective, more interesting due to interactive models. Thus, a child learns to make decisions by managing the world of interactive models,” said Aibulat Khazhin, Minister of Education and Science of the Republic of Bashkortostan.

Classes at the school will be aimed at an in-depth study of the main school subjects, as well as at the preparation of the teams of the Bakalinsky district for participation in regional and federal competitions.

## В 2020 году хирургический корпус Республиканского клинического онкологического диспансера расширит свои возможности



**П**родолжается строительство пристройки к существующему хирургическому корпусу Республиканского клинического онкологического диспансера. Площадь нового девятиэтажного корпуса составит более 20 тысяч кв. м. Здесь разместятся палатные отделения на 250 коек и поликлиника, рассчитанная на 450 посещений в смену. Новое медицинское учреждение – это 9 надземных этажей и подвальный этаж, где будут размещены бытовые, технические и хозяйственные помещения. Для перемещения персонала и пациентов предусмотрено 4 больничных лифта, 4 лестничных клетки и эскалаторы с 1-го по 3-й этаж.

В настоящее время выполнены работы по облицовке фасада, ведутся отделочные работы. На объекте продолжается монтаж вентиляционных систем и систем пожаротушения, планируется дополнительно усилить проёмы в конструктиве для дополнительных систем вентиляции.

В активной стадии работы по облицовке санузлов и палатных комнат плиткой. Штукатурятся стены лестничных клеток, выполняются малярные работы и устройство стяжек пола.

Завершаются работы по устройству коммуникаций. Так, в настоящее время смонтированы внутренние системы водоснабжения и канализации, выполнены первые этапы работ внутренних систем электроснабжения, завершаются работы по прокладке наружной сети водопровода, ведутся работы по устройству наружной сети теплотрассы.

Новый корпус планируют ввести в первой половине 2020 года.

[https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT\\_ID=43703](https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT_ID=43703)

## In 2020, the surgical building of the Republican Clinical Oncology Center will expand its capacities

**T**he construction of an extension to the existing surgical building of the Republican Clinical Oncology Center is underway. The area of the new nine-storey building will be more than 20 thousand square meters. It will house treatment sections for 250 beds and a clinic designed for 450 visits per shift. The new medical facility consists of 9 above-ground floors and one basement floor, on which household, technical and utility rooms will be located. There are 4 hospital elevators, 4 stairwells and escalators from the 1st to the 3rd floors provided to move staff and patients.

Currently, the facade cladding has been completed, and the finishing works are underway. Installation of ventilation systems and fire extinguishing systems is ongoing at the facility; reinforcement of the box-outs of the construction for the purpose of the additional ventilation systems is also planned.

The cladding in the bathrooms and treatment sections is in the active stage of work, the walls of stairwells are plastered; painting works and floor cement screed application are carried out.

The works on the utility system installation is at their finishing stage. Thus, currently, internal water supply and sewage systems have been installed, the first stages of the internal power supply systems have been completed, the works on the external water supply installation is practically finished, the work on the installation of an external heating main is underway.

The new building is planned to be put into operation in the first half of 2020.

## В Башкортостане продолжается создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями здоровья

## Employment creation for people with disabilities continues in Bashkortostan

**Из** 74 тысяч инвалидов трудоспособного возраста, проживающих в Башкортостане, работает почти 16,5 тысяч человек, что составляет 22%. Об этом сообщила вице-премьер, министр семьи, труда и социальной защиты населения РБ Ленара Иванова, на еженедельном оперативном совещании, которое провёл глава республики Радий Хабиров.

В Башкортостане продолжается работа по созданию и оснащению рабочих мест для инвалидов. Работодателям возмещаются расходы на эти цели, в том числе на инфраструктуру и адаптацию новых сотрудников. С 2010 года создано 2 тысячи рабочих мест для людей с ограниченными возможностями здоровья. В этом году на организацию 125 мест выделено 11 млн рублей.

С 2019 года организациям, где более половины работников – инвалиды, возмещаются затраты на оплату их труда. Эта сумма составляет 8,4 тысяч рублей на человека в месяц. На эти цели предусмотрено 10,1 млн рублей.

В соответствии с «сентябрьским» указом главы РБ в ближайшие несколько лет будет создано 30 центров полезной дневной занятости для инвалидов. Три из них планируется открыть в 2020 году.

[https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT\\_ID=47835](https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT_ID=47835)



**A**lmost 16.5 thousand of 74 thousand disabled people (22%) of working age living in Bashkortostan have some profession. This was announced by Vice Premier - Minister of Family, Labor and Social Protection of the Republic of Bashkortostan Lenara Ivanova at the weekly operational meeting, which was held by Head of the Republic Radiy Khabirov.

Creating and equipping jobs for the disabled in Bashkortostan is underway. Employers are reimbursed for these purposes, including infrastructure and the adaptation of new employees. Two thousand jobs have been created for people with disabilities since 2010. This year, 11 million rubles were allocated for the organization of 125 jobs.

Since 2019, organizations where more than half of the employees are disabled are reimbursed for the cost of their labor. This amount is 8.4 thousand rubles per person per month. About 10.1 million rubles are provided for these purposes.

In accordance with the September decree of the Head of the Republic, 30 centers of useful daytime employment for the disabled will be created in the next few years. Three of them are scheduled to open in 2020.

## Башкортостан получил девять мобильных ФАПов в рамках нацпроекта «Здравоохранение»

## Bashkortostan got nine mobile rural health clinics within the Healthcare national project

**В** города и районы Башкортостана отправятся девять мобильных фельдшерско-акушерских пунктов и четыре автомобиля скорой помощи, приобретённых в рамках национального проекта «Здравоохранение». Ключи от новых машин главным врачам медицинских учреждений региона вручили министр здравоохранения России Вероника Скворцова и глава РБ Радий Хабиров.

Новый формат работы скорой помощи с централизованной диспетчерской изменил и время доезда, и правила маршрутизации пациента. По-новому развивается онкологический центр с фантастической радио-диагностикой и радиотерапией. Развиваются кардионаправление, педиатрия. Возрождается сельская медицина – в этом году построено 50 стационарных ФАПов.

Мобильные комплексы на базе автобусов «ПАЗ» оснащены современным медицинским оборудованием. Они предназначены для населённых пунктов, расположенных в отдалённых местностях вне зоны медицинского обслуживания, с численностью населения до 100 человек.

[https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT\\_ID=34984](https://pravitelstvorb.ru/ru/press-office/news.php?ELEMENT_ID=34984)

**N**ine mobile rural health clinics and four ambulances purchased within the framework of the Healthcare national project will go to the cities and regions of Bashkortostan. The keys to the new cars were handed to the chief doctors of the region's medical institutions by the Minister of Health of the Russian Federation Veronika Skvortsova and Head of the Republic Radiy Khabirov.

The new working format of the ambulance with a centralized control room has changed both the time of arrival and the routing rules. An oncological center with fantastic radio diagnostics and radiotherapy is developing in a new way. Cardiology and pediatrics are developing. Rural medicine is being revived - 50 stationary rural health clinics were built this year.

Mobile complexes based on PAZ buses are equipped with modern medical equipment. They are organized for settlements with a population of up to 100 people located in the remote areas outside the medical care zone.





Профессию строителя не зря называют самой мирной: строители не разрушают, они создают. Турецкая строительная компания SMK Group уже более полувека предоставляет свои услуги под ключ во многих странах Ближнего Востока, Азии, Африки и Европы. Несколько лет назад состоялось её «второе пришествие» и в нашу страну. Но в беседе с нашим корреспондентом глава представительства SMK Group в России Ахмет Гокхан Эртекин говорит не только о том, как хорошо, когда отношения между странами дружеские и уважительные.



Эрол Юкселоглу, главный акционер и президент компании SMK Group

## Ахмет Гокхан Эртекин:

**«В России много работы.**

**Если вы, конечно, работать умеете...»**

**– Ваша фирма включена в список лучших строительных компаний мира по версии международного журнала строительной отрасли Engineering News Record. Это означает, что и известна она во всём мире. На каких континентах, в каких странах вам приходилось работать? Какими объектами вы по праву можете гордиться?**

– SMK Group – действительно одна из ведущих строительных компаний в мире. Мы специализируемся на проектировании, управлении проектами и строительстве в самых сложных регионах мира. У нас есть опыт реализации проектов в таких странах, как Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан, Грузия, Болгария, Румыния, Саудовская Аравия, Эфиопия, Судан, Джибути, Сомали и, конечно, Турция. В разных странах мира сегодня действуют шестнадцать построенных нашей компанией аэропортов. В Афганистане мы построили очень много – почти на миллиард долларов. Строим посольство Нидерландов в Судане.

**– Любое строительство начинается с первого камня, уложенного в фундамент. Что стало таким «первым камнем» для SMK Group? Где и когда был «заложен её фундамент»? Несколько слов об истории компании и о том, как и когда она пришла в Россию.**

– История компании началась в Турции в 1967 году, её основателю сейчас уже 94 года, поэтому сегодня руководит другой человек, мой одноклассник. Много объектов было создано и в Турции, и в Ливии, и в других странах Среднего Востока, а в Россию SMK Group впервые пришла в 1995-м и до 2006 года успешно здесь работала, принимала участие в строительстве многих значимых объектов.

У нашей компании также есть большой опыт работы непосредственно в Республике Башкортостан. Здесь она была представлена компанией «Идил Иншаат Тиджарет АШ» и завершила такие значимые объекты, как мечеть «Ляля-Тюльпан», международный терминал аэропорта Уфа, лечебные и спальные корпуса в са-

наториях «Красноусольск», «Янгантау», «Якты-Куль», «Ассы», а также провела реконструкцию Гостиного Двора.

В 2013 году нас снова пригласили в Россию, в частности – в Республику Башкортостан. Сегодня нашу группу компаний представляет в Уфе ООО «СМК Стройинвест», которая заключила с администрацией города соглашение о намерениях в сфере реализации инвестиционного проекта. В частности, о финансировании, проектировании и строительстве роддома № 3. На сегодняшний день за счёт собственных средств нашей компании завершено проектирование, получено положительное заключение государственной экспертизы, при участии Корпорации развития Республики Башкортостан готовятся документы для подписания концессионного соглашения. У нас есть предварительные договорённости о строительстве ещё восьми медицинских учреждений.

Мы очень надеемся, что сейчас, когда отношения между Россией и Турцией на-

лаживаются, мы снова будем работать не только на территории Башкирии. Ведь до 2007 года мы активно работали по всей России и многое построили в Москве, Краснодаре, Ставрополе, Тюмени, Омске и других городах.

Сегодня ведутся переговоры с руководством Амурской области. Мы получаем предложения из многих регионов: на строительство школ, детских садов, жилых домов, дорожных и промышленных объектов...

**– Международное признание, тем более выраженное какими-то конкретными званиями и наградами, приходит не просто так. Какие качества, какие преимущества, на ваш собственный взгляд, позволили SMK Group выделиться среди конкурентов, которых в мире – сотни, если не тысячи?**

– Опыт нашей фирмы, возможно, один из лучших в Турции, где наша группа компаний входит в тридцатку лучших, а в мире мы занимаем 184 место. При оценке смотрят и на объём работ, который успевает выполнять компания, и на то, сколько времени уходит на эти работы, и насколько вовремя и без проблем она

**и где работать, и где тратить заработанное. А теперь ещё будет и где рождаться...**

– Да, это так. Хочу добавить, что сегодня SMK Group включает в себя генподрядные и строительные компании с обширной технической базой, сильной финансовой структурой, высокой производительностью, большим опытом и с быстрыми темпами развития.

**– В начале нашего разговора вы сказали, что SMK Group специализируется, цитирую, «на проектировании, управлении проектами и строительстве в самых сложных регионах мира». Считаете ли вы Россию «сложным регионом»?**

– Нет, не считаем. Мы недавно были в Амурской области – там очень сложный климат. Впрочем, не только климат... Там сложные условия для того, чтобы строить: ничего нет, всё надо поставлять отсюда. Но мы привыкли. Привыкли не бояться трудностей. Достаточно вспомнить Афганистан, очень сложный регион, но мы много лет там строили. Впрочем, правильнее, наверное, будет сказать, что для нас нет сложных регионов, нет проблем.

просы решать трудно, делается всё очень медленно. До сих пор. Хотя везде говорят, что «ищут инвесторов».

**– Если так «искать», то можно и уже найденное потерять...**

– Нет. В таких вопросах мы стараемся оставаться оптимистами. В Башкирии сейчас очень молодой, трудолюбивый и энергичный глава республики – Радий Хабиров. Он к тому же учился в Турции, любит турецкий народ и желает нашей фирме только хорошего. И мы надеемся, что благодаря его руководству республикой мы будем только ускорять и завершение уже осуществляемых наших проектов, и разработку проектов новых.

**– Что отличает нашу страну от других государств в плане ведения строительного бизнеса? Какие преимущества, какие недостатки?.. Что вам здесь нравится, несмотря на трудности?**

– Что нам нравится? Во-первых, хорошие объёмы, во-вторых, мало конкуренции. Качество работы турецких строительных фирм в России известно, а уровень цен – средний. Поэтому



их завершает. Обращают внимание и на профиль нашей фирмы: ведь мы строим и жилые здания, и торговые комплексы, и аэропорты, и дорожную и транспортную инфраструктуру, промышленные объекты и т. д.

**– То есть если вы начинаете строить, то людям есть и где жить,**

**– А какой климат в России сложнее – погодный или бизнес-климат?**

– Оба. И тот, и другой. С погодой понятно, но забюрократизировано здесь всё уж слишком сильно. Ладно, когда вы работаете в качестве генподрядчика – это ещё понятно. Но сейчас на строительстве роддома мы являемся ещё и инвесторами! И тоже очень много бюрократии: во-

му можно сказать, что конкурентов у нас не мало, а практически нет. Есть китайские, есть некоторые европейские компании, но всё равно турецкие строительные фирмы по качеству и по срокам лучше. И всё-таки главное преимущество России заключается в том, что здесь много работы. Если, конечно, работать вы умеете...



**– Значит, «есть где развернуться»? А условия, которые вам здесь предлагают, – они вас устраивают?**

– Да, вполне устраивают: это концессионное соглашение, мы уже много лет работаем вместе, уже составлена «дорожная карта», и роддом № 3 – очень желаемый пилотный проект как для Башкирии, так и для нашей фирмы. Я очень благодарен за это главе республики Радио Хабирову. Хотя он и пришёл на этот пост недавно, но уже сумел себя проявить. Надеюсь, мы будем с ним работать ещё много лет.

**– Готовы ли вы рекомендовать сотрудничество с Россией другим компаниям? Если, конечно, они не являются вашими конкурентами...**

– Да, особенно тем, кто может экспортировать сюда свой товар. В Турции таких фирм много. Я некоторое время работал как представитель ассоциации турецких бизнесменов, и мы открыли завод пива «Эфес» в Башкирии и завод стеклотары «Русджам-Уфа». Общий объём инвестиций составил 560 миллионов долларов. Это было в 2004 году. Уже тогда мы видели, как выгодно было вкладывать деньги в Башкирию, как быстро окупались инвестиции, в том числе и потому, что, как я уже говорил, мало было конкурентов. Да и сегодня я всем, особенно тем, кто занимается производством, советую: вы должны переходить в Россию, потому что здесь энергия дешевле и рабочая сила дешевле, благоприятный инвестиционный климат. В России уже работает много турецких производственных компаний. Надеюсь, что в скором времени их станет ещё больше, а отношения между Турцией и Россией будут только улучшаться.

**– В заключение личный вопрос: жизнь человека состоит не только из работы... Что вам больше всего нравится в России в целом и в Башкирии в частности? Помимо, конечно, огромных возможностей по развитию бизнеса...**

– Я в России семнадцать лет. Башкирия мне очень нравится: там много хороших, красивых мест, там много зелени, много санаториев, там очень хороший климат. И мы чувствуем себя как дома, потому что башкиры и татары – наши братья. Но я остался потому, что здесь нашёл свою любовь. Эта страна дала мне единственного сына. Поэтому я – в том числе и гражданин России, и я чувствую себя теперь наполовину турком, наполовину русским...

**Беседовал  
Алексей Сокольский**

**НА** СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ГБУЗ РБ «РОДИЛЬНЫЙ ДОМ № 3 Г. УФА» ОБСЛУЖИВАЕТ ЖЕНСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ ОРДЖОНИКИДЗЕВСКОГО И КАЛИНИНСКОГО РАЙОНОВ Г. УФА И ПРИКРЕПЛЁННОЕ НАСЕЛЕНИЕ ПОЛИКЛИНИКИ № 43 – МИКРОРАЙОН СИПАЙЛОВО, А ТАКЖЕ ЖЕНСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ ИГЛИНСКОГО РАЙОНА. ЕЖЕГОДНО В НЁМ ПРОХОДЯТ РОДЫ У 5000 ЖИТЕЛЬНИЦ СТОЛИЦЫ И БЛИЗЛЕЖАЩИХ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН. СЕВЕРНАЯ ЧАСТЬ ГОРОДА ВСЕГДА ЯВЛЯЛАСЬ И ОСТАЁТСЯ ЛОКОМОТИВОМ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ: НА ЕЁ ДОЛЮ ПРИХОДИТСЯ ПОЛОВИНА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА, ТРЕТЬ ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УФЫ И ЗАНЯТЫХ НА КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРОДА. В ТЕЧЕНИЕ 50 ЛЕТ ЗДЕСЬ НЕ ВОЗВОДИЛОСЬ НИ ОДНОГО ЗНАЧИМОГО СОЦИАЛЬНОГО ОБЪЕКТА. СОГЛАСНО ПРОЕКТУ КОРПУСА РОДИЛЬНОГО ДОМА БУДУТ РАСПОЛАГАТЬ НЕОБХОДИМЫМ НАБОРОМ ЛЕЧЕБНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ СЛУЖБ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ШИРОКО ПРИМЕНЯТЬ НА ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ. В КОМПЛЕКСЕ БУДУТ РАСПОЛАГАТЬСЯ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ БЛОКИ: ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ, ОБСЕРВАЦИОННЫЙ (ИНФЕКЦИОННЫЙ) И ГИНЕКОЛОГИЧЕСКИЙ, ОТДЕЛЕНИЕ РЕАНИМАЦИИ И ИНТЕНСИВНОЙ ТЕРАПИИ СО ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ НАБОРОМ АППАРАТУРЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ РЕАНИМАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ИНТЕНСИВНОЙ ТЕРАПИИ. КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ДОЛЖНА ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ШИРОКИЙ СПЕКТР ОБЩЕКЛИНИЧЕСКИХ, БИОХИМИЧЕСКИХ И ПРОЧИХ ИССЛЕДОВАНИЙ. ТАКЖЕ БУДУТ ПРЕДУСМОТРЕНЫ АВТОМАТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ НАД ОСОБО ВАЖНЫМИ ПАРАМЕТРАМИ ЗДАНИЙ И ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ (СИСТЕМЫ ВОДОСНАБЖЕНИЯ, ОТОПЛЕНИЯ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ, ВЕНТИЛЯЦИИ, ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ И ДР.) С ВОЗМОЖНОСТЬЮ, ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ, ПЕРЕХОДА НА РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ЗДАНИЕ БУДЕТ ОБОРУДОВАНО СИСТЕМАМИ КОНТРОЛЯ УСЛОВИЙ ВОЗДУШНОЙ СРЕДЫ ПОМЕЩЕНИЙ, КАЧЕСТВА ПОДГОТАВЛИВАЕМОЙ ВОДЫ, ЭКОНОМИИ ТЕПЛА И ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И Т. Д.



## Ahmet Gökhan Ertekin:

**"There is a lot of work in Russia. If you, of course, know how to work ..."**



– Your company is included in the list of the best construction companies in the world according to the international magazine of the construction industry, *Engineering News Record*. This means that it is known all over the world. On which continents, in which countries have you worked? What objects can you be proud of?

– SMK Group is truly one of the leading construction companies in the world. We specialize in design, project management and construction in the most difficult regions of the world. We have experience of projects implementation in such countries as Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan, Georgia, Bulgaria, Romania, Saudi Arabia, Ethiopia, Sudan, Djibouti, Somalia and, of course, Turkey. At the moment there are sixteen airports built by our company in different countries of the world. We have built a lot in Afghanistan – almost in the amount of a billion dollars. Currently we work on the construction of the building of the Embassy of the Netherlands in Sudan.

– Any construction begins with a groundbreaking ceremony. What has become the first building block for SMK Group? Where and when was laid its foundation? Tell us a few words about the history of the company and on how and when it came to Russia?

– The history of the company began in Turkey in 1967. Its founder is now 94 years old, thus for today it is headed by another person, who was, by the way, my classmate. Many facilities were created in Turkey, Libia, and other countries of the Middle East. SMK Group first came to Russia in 1995 and successfully worked here until 2006, having taken part in the construction of many significant facilities.

Our company also has extensive experience of construction in the Republic of Bashkortostan. It was represented here by İDİL İnşaat Ticaret A.Ş., which completed here the construction of such significant facilities as the Lala Tulpan mosque, the terminal of the Ufa International Airport, medical and sleeping buildings in the Krasnounsolsk, Yangantau, Yakty-Ku and Assy sanatoria, it has also made the reconstruction of the Gostiny Dvor.

For the second time we were invited to Russia, and to the Republic of Bashkortostan, in particular, in 2013. Currently, our group of companies is represented in Ufa by SMK

It is not in vain that the profession of a builder is called the most irenic: builders do not destroy, they create. For more than half a century, the Turkish construction company SMK Group has been providing its services in many countries of the Middle East, Asia, Africa and Europe. A few years ago, its “second coming” took place in our country. In the interview with our correspondent, the head of the representative office of SMK Group in Russia Ahmet Gokhan Ertekin, speaks of the importance of friendly and respectful relations between countries and not only.

Stroyinvest LLC, which has concluded with the administration of the city an agreement of intent on the implementation of the investment project on financing, designing and building of the Maternity Hospital No. 3. To date, at the expense of our company's own funds the works on design were completed, the positive opinion of the state expertise was obtained; and on the participation of the Development Corporation of the Republic of Bashkortostan, documents for signing of the concession agreement are being prepared. We have preliminary agreements on the construction of eight more medical facilities.

We really hope that now, when relations between Russia and Turkey are getting closer, again we will work not on the territory of Bashkiria alone. As until 2007, we worked actively throughout Russia and built a lot in Moscow, Krasnodar, Stavropol, Tyumen, Omsk and other cities.

Today, negotiations with the leadership of the Amur region are underway, we receive offers from many regions: for the construction of schools, kindergartens, residential buildings, road and industrial facilities ...

***- International recognition, especially expressed by specific titles and awards, comes for a reason. What qualities and advantages, in your own opinion, have allowed SMK Group to stand out among hundreds, if not thousands competitors worldwide?***

- The experience of our company is probably one of the best in Turkey. Our group of companies is in the top thirty here, and in the world we take 184th place. When assessing, the experts take into account the amount of work, which the company manages to accomplish, the time spent on this work and compliance with deadlines. The profile of our activity is also of a major factor: we build residential buildings, shopping malls, airports, road and transport infrastructure, industrial facilities, etc.

***- It means, that when you start building, then people get places to live, to work, to spend what they have earned. And now there will be also places to be born ...***

- Exactly. I want to add that for today SMK Group includes contracting and construction companies with an extensive technical base, strong financial structure, high productivity, extensive experience and rapid pace of development.

***- At the beginning of our conversation, you said that - I quote: "SMK Group specializes in design, project management and construction in the most difficult regions of the world." Do you consider Russia a "challenging region"?***

- No, we don't think so. Recently we have visited in the Amur region - it has a very

challenging climate. And not only climate... It has tight conditions for building: there is nothing here for construction, everything must be supplied. But we've got used to it. We are used to not being afraid of difficulties. Just to think of Afghanistan - a very complicated region, but we had been building there for many years. However, I think it's fairer to say that there are no difficult regions for us, no problems.

***- And what climate is more difficult in Russia - the weather or the business climate?***

- Both. The weather is challenging, we know that. But there is too much bureaucracy here. Well, when you work as a contractor - the situation is understandable. But at the construction of the maternity hospital we are also investors! And there is a lot of bureaucracy: it is difficult to solve issues, things are done very slowly. So far! Although everybody says that they are "looking for investors."

***- If "to look for" like this, people can lose what they've already found ...***

- Nah. We try to remain optimistic in such issues. We have a very young, hardworking and energetic head of the republic in Bashkiria - Radiy Khabirov. He studied in Turkey, he loves the Turkish people and he wishes only good for our company. We hope that thanks to his leadership, we will accelerate both the completion of our ongoing projects and the development of new ones.

***- What distinguishes our country from other countries in terms of construction business? What are the advantages, what are the disadvantages? What do you like about that despite the difficulties?***

- What do we like? First of all, there is a large scale for work, and secondly, there is little competition. The quality of work of Turkish construction companies in Russia is well known, and the price is at a medium level. Therefore, it is possible to say that we have practically no competitors. There are Chinese and some European companies, but still Turkish construction companies are better in terms of quality and timing. Nevertheless, the main advantage of Russia is that there is a lot of work here. If you, of course, know how to work ...

***- As people say, there is much space and potential. Are you satisfied with the conditions, which you are offered here?***

- Yes, they are quite satisfying: this is a concession agreement, we have been working together for many years, a roadmap has already been set, and maternity hospital No. 3 is a very desirable pilot project for both Bashkiria and our company. I am very grateful for this to the head of the republic Radiy Khabirov. Although he came to this post recently, he has already managed to prove himself. I hope we'll be in business for many years.





*– Are you ready to recommend cooperation with Russia to other companies? Unless, of course, they are your competitors...*

– Yes, especially to those who can export here. There are many companies of the kind in Turkey. For some time I worked as a representative of the Association of Turkish Businessmen, and we opened the Efes Beer company in Bashkiria and the Ruscam-Ufa glass container factory. The total investment amounted to 560 million dollars. That was in 2004. Even then, we saw how profitable it was to invest in Bashkiria, how quickly the investments were paid off, partially because, as I have already said, there were very few competitors. And today, I advise everyone, especially those, who are involved in production, to move to Russia, because both energy and labor are cheaper here, and there is a favorable investment climate. Many Turkish manufacturing companies already operate in Russia. I hope that soon there will be even more, and relations between Turkey and Russia will only improve.

*– May I ask you a personal question in conclusion of our conversation: Human life consists not only of work ... What do you like about Russia in general and in Bashkiria in particular? Besides, of course, huge business development opportunities ...*

– I have been in Russia for seventeen years. I really like Bashkiria: there are a lot of nice, beautiful places, there is a lot of greenery, there are a lot of sanatoria, there is a very good climate. And we feel at home, because the Bashkirs and the Tatars are our fraternal friends. But I stayed because here I have found my love. This country gave me an only son. Therefore, I, inter alia a citizen of Russia, feel half Turk, half Russian ...

Interviewed by  
Aleksey Sokolsky



TODAY, GBUZ RB MATERNITY HOSPITAL NO. 3 OF UFA PROVIDES SERVICES TO THE FEMALE POPULATION OF THE ORDZHONIKIDZE AND KALININ DISTRICTS OF UFA AND THE ATTACHED POPULATION OF POLYCLINIC NO. 43 - THE MICRO-DISTRICT SIPAILOVO, AS WELL AS THE FEMALE POPULATION OF IGLINSKY DISTRICT. EVERY YEAR, 5000 BIRTHS OF THE CAPITAL AND SURROUNDING AREAS OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN TAKE PLACE IN IT. THE NORTHERN PART OF THE CITY HAS ALWAYS BEEN AND REMAINS THE LOCOMOTIVE OF THE URBAN DEVELOPMENT: IT ACCOUNTS FOR HALF OF THE TERRITORY OF THE URBAN DISTRICT, ONE THIRD OF THE OVERALL POPULATION AND EMPLOYEES OF LARGE AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OF THE CITY. FOR 50 YEARS, NOT A SINGLE SIGNIFICANT SOCIAL OBJECT HAS BEEN ERECTED HERE.

ACCORDING TO THE DESIGN OF THE MATERNITY HOSPITAL, THEY WILL POSSESS THE NECESSARY MEDICAL DIAGNOSTIC AND SUPPORT SERVICES, WHICH WILL ALLOW THE WIDESPREAD USE IN PRACTICE OF MODERN METHODS OF DIAGNOSIS AND TREATMENT. THE COMPLEX WILL HAVE ALL THE NECESSARY UNITS: PHYSIOLOGICAL, OBSERVATIONAL (INFECTIOUS) AND GYNECOLOGICAL, INTENSIVE CARE UNIT WITH ALL THE NECESSARY EQUIPMENT AND INSTRUMENTS FOR RESUSCITATION AND INTENSIVE CARE. CLINICAL DIAGNOSTIC LABORATORY SHOULD CARRY OUT A WIDE RANGE OF GENERAL CLINICAL, BIOCHEMICAL AND OTHER RESEARCHES. ALSO AUTOMATIC CONTROL SYSTEMS FOR ESPECIALLY IMPORTANT PARAMETERS OF BUILDINGS AND ENGINEERING SYSTEMS (WATER SUPPLY SYSTEMS, HEATING, CONDITIONING, VENTILATION, POWER SUPPLY, ETC.) WITH A POSSIBILITY, IF NECESSARY, OF TRANSITION TO MANUAL CONTROL WILL BE INSTALLED. THE BUILDING WILL BE EQUIPPED WITH SYSTEMS FOR MONITORING THE AIR CONDITIONS OF THE PREMISES, THE QUALITY OF THE PREPARED WATER, SAVING HEAT AND ELECTRICITY, ETC.

# КОНЦЕРН PALFINGER

## развивает производство кранов-манипуляторов в Башкортостане



Существует мнение, что рынки России и стран СНГ достаточно консервативны. Однако это не относится к краново-манипуляторным установкам (КМУ). Сегодня рынок КМУ в России – один из самых конкурентных. На нём присутствуют как европейские, так и азиатские поставщики, активно развиваются российские производители, продолжается постепенное замещение автокранов кранами-манипуляторами. Краны становятся более лёгкими и одновременно более грузоподъёмными, увеличивается срок их службы, становится возможно работать при экстремально низких температурах. Таким образом, КМУ уходят в более тяжёлые сегменты грузовой техники.

Мировым лидером в производстве грузоподъёмного оборудования, включая краны-манипуляторы, является основанный в 1932 году концерн PALFINGER со штаб-квартирой в Зальцбурге. Он насчитывает более 9 000 сотрудников по всему миру, его ежегодный оборот превышает 1 млрд евро. 37 производственных площадок компании находятся в Европе, Северной и Южной Америке, а также в Азии.

«ПАЛФИНГЕР СНГ» со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге является одной из крупнейших бизнес-единиц в структуре концерна. В её состав входят крупнейший в России завод кранов-манипуляторов «ИНМАН», ведущий производитель и поставщик гидравлических манипуляторов и крюковых погрузчиков – группа компаний «Подъёмные машины», которая включает в себя Великолукский и Соломбальский машиностроительные заводы, а также два совместных предприятия с КАМАЗом, производящие гидроцилиндры и автомобильную спецтехнику.

Традиционно основным продуктом PALFINGER являются краны-манипуляторы. Входящий в состав концерна завод «ИНМАН» (г. Ишимбай, Республика Башкортостан) – крупнейший в России производитель шарнирно-сочленённых и тросовых кранов-манипуляторов. В 2013 году концерн приступил к строительству но-

вой современной производственной площадки в г. Ишимбай и инвестировал более 14 млн евро в создание новых мощностей АО «ИНМАН», соответствующих всем европейским стандартам. В результате в 2015 году был возведён производственный корпус, который позволит заводу увеличить ежегодный выпуск продукции до 2 000 кранов.

В России и странах СНГ сегодня формируются три линейки кранов PALFINGER: шарнирно-сочленённые краны-манипуляторы серии IM, производящиеся в России на заводе «ИНМАН», шарнирно-сочленённые КМУ серии РК и отечественные тросовые краны-манипуляторы серии IT.

КМУ PALFINGER серии IM являются лидером в нефтегазовой и добывающей отрасли и необходимы для обслуживания нефтяных скважин, а также пользуются популярностью в электроэнергетике и на железных дорогах. Краны данной серии имеют высокий уровень импортозамещения, максимально адаптированы к работе в холодных российских условиях. При создании новых кранов серии IM используется многолетний опыт конструкторских разработок PALFINGER. В 2018 году в этой линейке появилось большое количество новых моделей, в частности краны лёгкой серии IM 15 и IM 27 – русифицированные версии популярных кранов PC 1500 и PC



2700. В будущем эти краны смогут заменить кран ИМ 20. Краны средней серии ИМ 150N и ИМ 150NT уже успели завоевать популярность, они обладают основанием, унифицированным с тросовым краном ИТ 150. Совместно с новым PK 13501 SLD1 эти краны замещают снимаемую с производства модель ИМ 150. Оба крана-манипулятора имеют отличные грузовысотные характеристики и привлекательны по цене. ИМ 150NT – Т-образный эвакуаторный кран. В этом году было поставлено около 100 подобных установок на эвакуаторах для нужд правительства Москвы. Кран-манипулятор имеет улучшенные грузовысотные характеристики, унифицированное основание с ИМ 150N и замесит краны ИМ 150T и импортный PK 13500T. Краны тяжёлой серии – ИМ 320, ИМ 322 и ИМ 440. ИМ 320 стал практически единственным на рынке в сегменте 30 т, вытеснив всех импортных конкурентов. Такие краны часто поставляются в сложной комплектации с большим вылетом и навесным оборудованием: буром, грейфером, рабочей корзиной и т. п. Локальное производство позволяет быстро реагировать на нужды клиентов и обеспечивать поставки кранов в различных исполнениях. Это практически самый тяжёлый кран, который можно поставить на популярные шасси КАМАЗ 43118, и поэтому данная модель очень распространена среди клиентов, которые хотят выжать из машины всё. ИМ 322 – это усиленный вариант ИМ 320. Новинка не сильно прибавила в грузовой момент, но улучшила другие грузоподъёмные характеристики. Кран имеет две тяги и рассчитан прежде всего на применение в нефтегазовой отрасли. ИМ 440 – модель, которая имеет две тяги и заниженную колонну, что позволяет хорошо сочетать этот кран с внедорожными шасси. Сегодня это самый тяжёлый кран-манипулятор из производимых в России, который можно монтировать на шасси. Ряд успешных проектов уже был реализован на шасси УРАЛ NEXT. ИМ 440 станет базовым краном для ЖД, морских и специальных решений.

Шарнирно-сочленённые краны-манипуляторы PALFINGER серии PK относятся к премиум-сегменту. В этих кранах оптимально сочетаются масса и грузоподъёмность, используются более высокопрочные стали, в кранах присутствует больше пластика, есть возможность дооснащения электроникой. Они обеспечивают исключительную плавность работы, наивысшее качество покрытий, длительный срок эксплуатации и высокую остаточную стоимость. В серии PK следует отдельно выделить модельный ряд SLD. SLD означает «solid» – «крепкий, прочный». Эти КМУ имеют простую и надёжную конструкцию с минимумом электроники. Модели SLD будут производиться не только в Европе,

но и в России, Китае и Бразилии. Это предполагает наличие высокотехнологичного оборудования на предприятиях, развитие производственных процессов и управление качеством на европейском уровне. Для России этот проект означает возможность экспорта в другие страны. Уже сегодня завод «ИНМАН» осуществляет экспортные поставки в Европу стальных компонентов для этих кранов. В 2018 году на заводе «ИНМАН» был локализован первый кран-манипулятор из этой линейки – PK 13.501 SLD в базовой комплектации с вылетом 8 м. КМУ имеет увеличенный грузовой момент 12,7 тм и одну тягу, что позволяет осуществлять вертикальный подъём тяжёлых грузов, а также подъём грузов за препятствиями. У крана легко выдвигаются опоры, есть центральная система смазки. PK 7.001 SLD и PK 17.001 SLD будут также локализованы в России. В ближайшие 2 года появятся ещё две новых КМУ этой линейки PK 21.001 SLD и PK 25.001 SLD.

Последняя линейка КМУ PALFINGER – тросовые краны – имеет самостоятельную концепцию на рынке. Нижняя часть крана унифицирована с шарнирно-сочленёнными КМУ PALFINGER. Используется проверенный временем лёгкий и надёжный реечный механизм поворота. Поворотные опоры облегчают монтаж на шасси. Тросовые КМУ PALFINGER имеют преимущества при эксплуатации на внедорожных шасси. Эти краны-манипуляторы – одни из самых лёгких в сегменте, отличаются простотой и надёжностью и, как весь модельный ряд PALFINGER российского производства, прекрасно работают при низких температурах. Тросовые манипуляторы пользуются популярностью на строительных площадках, в логистических и арендных компаниях. Кран ИТ 200 появился на рынке всего 2 года назад, но уже сегодня стал од-

ним из самых популярных в тросовом сегменте. Он имеет грузоподъёмность более 7 т и обладает вылетом около 20 м. Этот кран универсален, обычно используется с корзиной и буром, что ценят энергетики. Отличительные особенности крана – сила и надёжность. Кран соответствует требованиям Ростехнадзора при работе с корзиной, это является его конкурентным преимуществом на российском рынке. ИТ 200 сочетает в себе функции крана, АГП и буровой установки, обладает наивысшим коэффициентом использования транспортного средства.

ИТ 120 – 5-тонный тросовый кран с вылетом 11,1 м был разработан в 2018 году. Кран рассчитан на клиентов, которые умеют считать деньги и не нуждаются в больших вылетах. Как правило, грузоподъёмности в 5 т и вылета в 11 м достаточно, чтобы решить практически любые задачи, связанные с транспортировкой грузов. Кран может устанавливаться как на ходовые модели КАМАЗ, так и на другие более лёгкие шасси японских и корейских производителей, и обладает лучшей грузоподъёмностью в своём сегменте при сопоставимой массе.

В 2018 году был модернизирован самый популярный тросовый кран-манипулятор ИТ 150. Кран получил унифицированный эргономичный верхний пост управления с удобным сидением и опцию с газопневматическими поворотными опорами. Грузоподъёмность крана была увеличена до 7 т за счёт более мощной лебёдки.

Рынок России и стран СНГ имеет большое значение для PALFINGER. Локальное производство здесь является для концерна стратегической задачей, которая обеспечивает значительное конкурентное преимущество, и концерн продолжит инвестировать значительные средства в его развитие.







# PALFINGER CONCERN

## develops crane-manipulators production in Bashkortostan

There is an opinion that the markets of Russia and the CIS countries are quite conservative. However, this does not apply to truck loader cranes. Today, the truck loader crane market in Russia is one of the most competitive. It is attended by both European and Asian suppliers. Russian manufacturers actively develop. The gradual replacement of automotive-type cranes with crane-manipulators continues. Cranes have become lighter and at the same time they have larger load capacity. Their operating age have increased. It becomes possible to work at extremely low temperatures. Thus, the CMU goes into the heavier segments of trucks.

Established in 1932, PALFINGER is the world leader in the production of the most innovative, reliable and cost-effective lifting solutions, including cranes. The PALFINGER has headquarters in Salzburg. There are more than 9,000 employees of the company worldwide. Its annual turnover exceeds 1 billion euros. The company's 37 production sites are located in Europe, North and South America, as well as in Asia.

PALFINGER CIS, headquartered in St. Petersburg, is one of the largest business units in the group. It includes the largest in Russia production of crane manipulators INMAN, a leading manufacturer and supplier of hydraulic manipulators and hook loaders, the Podemnyye Mashiny group of companies, which includes Velikoluksky and Solombalsky machine-building plants, as well as two joint ventures with KAMAZ,

which produce hydraulic cylinders and automotive machinery.

Traditionally, cranes are the main product of PALFINGER. The INMAN plant is a part of the concern (Ishimbay, Republic of Bashkortostan). It is the largest Russian manufacturer of articulated and cable cranes. In 2013, the concern began the construction of a new modern production site in Ishimbay. It invested more than 14 million euros in the creation of new facilities of INMAN JSC that met all the European standards. As a result, a production building was erected in 2015. The annual production of the plant has increased to 2,000 cranes.

Nowadays there are three lines of PALFINGER cranes Russia and the CIS countries: IM-articulated crane-manipulators manufactured in Russia at the INMAN plant, PK series articulated cranes

and domestic IT-series cable cranes.

Truck loader cranes PALFINGER IM series are the leaders in the oil and gas and mining industries. They are needed for servicing oil wells, and are also popular in the electric power industry and on the railways. Cranes of this series are of a high level of import substitution. They are the most suitable for work in cold Russian conditions. The new PALFINGER IM series cranes are developed, basing on many years of design experience. A large number of new models appeared in this line in 2018, for example - the light cranes of the IM 15 and IM 27 series - Russified versions of the popular PC 1500 and PC 2700 cranes. In the future, these cranes will be able to replace the IM 20. The mid-range cranes IM 150N and IM 150NT have already gained popularity, they have a base unified with an IT 150 cable



jib crane. Together with the new RK 13501 SLD1, these cranes replace the discontinued IM 150 model. Both manipulator cranes have excellent cargo characteristics and attractive price.

IM 150NT - T-type towing crane. This year, about 100 such cranes of the type were delivered for the needs of the Moscow government. The crane-manipulator has improved cargo and height characteristics, a unified base with IM 150N. It will replace IM 150T cranes and imported PK 13500T. Heavy cranes are IM 320, IM 322 and IM 440. IM 320 became almost the only one on the market in the 30 tm segment, displacing all imported competitors. Such cranes are often delivered in a complex configuration with a large reach and attachments: a drill, a grab, a drum, etc. Local production allows to respond to customer needs quickly and to ensure the supply of cranes of various designs. This is practically the heaviest crane that can be put on the popular chassis KAMAZ 43118. Therefore this model is very popular with customers who want to get the best of it. IM 322 is an improved version of IM 320. The novelty did not add much to lifting torque, but other lifting characteristics were improved. The crane has two gears and is designed primarily for use in the oil and gas industry. The IM 440 model has two gears and a lowered column, which allows you to combine this crane with off-road chassis. Today it is the heaviest crane made in Russia, which can be mounted on a chassis. A number of successful projects have already been implemented on the URAL NEXT chassis. IM 440 will become the basic crane for railway, marine and special solutions.

The PALFINGER PK series articulated cranes belong to the premium segment. These cranes optimally combine the mass and load capacity. Higher-strength steel is used here. There is more plastic in the

cranes, there is the possibility of retrofitting with electronics. They provide exceptional smooth management, the highest quality coatings, long operating age and high residual value. The SLD range of the PK series should be highlighted separately. SLD stands for solid - sturdy, durable. These truck loader cranes have a simple and reliable design with minimum of electronics. SLD models will be produced not only in Europe, but also in Russia, China and Brazil. This implies the availability of high-tech equipment on the enterprises, the development of production processes and quality management at a European level. For Russia, this project means the export possibility. Today, the INMAN plant exports to Europe steel components for these cranes. The first crane-manipulator PK 13.501 SLD of this line with a reach of 8 meters was located in 2018 at the INMAN plant. The truck loader cranes have an increased lifting torque of 12.7 tm and one gear. It makes possible the vertical lifting of heavy loads, as well as lifting loads behind obstacles. The crane bearings easily extend. There is a central lubrication system. PK 7.001 SLD and PK 17.001 SLD will also be localized in Russia. In the next 2 years, two more new of this line of the Republic of Kazakhstan 21.001 SLD and RK 25.001 SLD will appear.

The latest range of truck loader PALFINGER cranes - cable cranes - has an independent concept on the market. The lower part of the crane is unified with the articulated truck loader PALFINGER cranes. The time-tested light and reliable rack-and-pinion steering mechanism is used. Fulcrum bearings make mounting on the chassis easier. The cable PALFINGER cranes have advantages when operating on off-road chassis. These crane-manipulators are one among the lightest in the segment. They are simple and reliable and, like the entire

PALFINGER Russian range, work perfectly at low temperatures. Cable crane-manipulators are popular at construction sites, in logistics and nonoperating companies. The IT 200 crane appeared on the market only 2 years ago, but today it has become one of the most popular in the cable-loader segment. It has a load capacity of more than 7 tons and has a reach of about 20 m. This crane is universal. It is usually used with a basket and a drill, what is appreciated by power engineers. Distinctive features of the crane are power and reliability. The crane meets the requirements of Rostekhnadzor when working with a drum; this is its competitive advantage in the Russian market. IT 200 combines the functions of a crane, hydraulic unit and a drilling rig, and has the highest vehicle usage rate.

IT 120 is a 5-ton cable crane with a reach of 11.1 m, it was developed in 2018. The crane is designed for customers who want to save money and do not need large reach options. As a rule, 5 tons load capacity and 11 m reach are enough to solve almost any tasks associated with the transportation of goods. The crane can be installed both on popular models of KAMAZ and on other lighter chassis of Japanese and Korean manufacturers, and has the best load capacity in its segment with a comparable weight.

In 2018, the most popular IT 150 cable jib crane was modernized. The crane was provided with a unified ergonomic upper control post with a comfortable seat and an option of gas-pneumatic fulcrum bearings. The crane load capacity increased to 7 tons due to a more powerful winch.

Russia and the CIS countries market is of great importance to PALFINGER. Local production here is a strategic task for the concern, which provides a significant competitive advantage. The concern will actively continue to invest in its development.





## **ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!**

В настоящее время экономика Владимирской области – это многоотраслевой, динамично развивающийся комплекс, крупнейшей отраслью которого остаётся промышленность. Она включает в себя почти 4 000 предприятий с учётом сельскохозяйственной переработки и среднего бизнеса.

В регионе работают ведущие российские производства электрооборудования, машиностроения и станкостроения, изделий химии, стекла, лекарств, бытовой техники, продовольственных товаров, а также текстильные и швейные производства. Область экспортирует свыше 400 видов товаров в более чем 100 стран мира.

Здесь сосредоточен мощный научно-технический потенциал, что обусловлено наличием многоотраслевой наукоёмкой экономики. Научными исследованиями и разработками занимаются порядка 40 организаций и предприятий.

Владимирская земля – особенная. Недаром её называют душой России. Многовековая и целостная культура русского народа, его созидательный труд запечатлены в драгоценных памятниках прошлого, которыми так богат наш край!

Администрация Владимирской области максимально ответственно подошла к реализации поставленных Президентом и Правительством России задач. Команда администрации нацелена объединить все созидательные силы для развития нашей области: мы встречаемся с представителями общественности и массмедиа, спорта, культуры, бизнеса, инициативными группами жителей, проводим приём граждан.

В этом году в Законодательном собрании мы презентовали программу развития здравоохранения в области. Это первый прецедент у нас в регионе. Никогда ранее администрация области не разрабатывала детальной стратегии развития в этой традиционно проблемной сфере. И никогда прогрессивные начинания департамента здравоохранения не обсуждались у нас столь широко.

Совместно с «МРСК Центра и Приволжья» мы проводим модернизацию электросетевого комплекса области. В декабре 2018 года заключили соглашение о сотрудничестве. Общий объём инвестиций составит около 5,5 млрд рублей.

Есть первые позитивные результаты и в сфере сельского хозяйства. Мы вплотную взялись за решение проблемы неиспользуемых сельхозземель. Уже создали и опубликовали на сайте администрации реестр таких земель, находящихся в муниципальной и государственной собственности. Собираем сведения об аналогичных частных владениях. Потенциальные сельхозпроизводители уже сейчас могут брать себе участки для работы. Наша задача – сделать так, чтобы каждый гектар приносил пользу!

Перед агропромышленным комплексом Владимирской области на ближайшие 5 лет поставлена задача значительного увеличения экспорта продукции АПК. Мы планируем к 2024 году увеличить экспорт в 2,5 раза за счёт реализации на сельскохозяйственных предприятиях нескольких крупных инвестиционных проектов и региональной программы по наращиванию экспорта продукции АПК.

Мы всегда открыты для диалога и сотрудничества.

**Губернатор Владимирской области  
Владимир Сипягин**





#### ***DEAR FRIENDS!***

At present, the economy of the Vladimir region is a diversified, dynamically developing complex, the industry remains its largest sector. It includes almost 4 thousand enterprises, together with agricultural processing, and SMEs.

The region has leading Russian manufactures of electrical equipment, machine building and machine tools, chemicals, glass, medicines, household appliances, food products, as well as textile and sewing enterprises. The region exports over 400 types of goods to more than 100 countries of the world.

A powerful scientific and technical potential is concentrated here, due to the presence of a diversified high-tech economy. About 40 organizations and enterprises are engaged in R&D.

The Vladimir land is special. No wonder it is called the soul of Russia. The centuries-old and integral culture of the Russian people, their creative work are embodied in the precious monuments of the past, which our land is so rich in!

The administration of the Vladimir region approached the implementation of the tasks set by the President and by the Government (of the Russian Federation) with great responsibility. The administration team aims to unite all the creative forces for the development of our region: we meet with representatives of the public and mass media, sports, culture, business, initiative groups of residents, we conduct a reception of citizens.

This year in the Legislative Assembly, we presented a program for the development of healthcare in the region. This is the first precedent in our region. Never before has the regional administration developed a detailed development strategy in this traditionally problematic area. And never have progressive initiatives of the Department of Health been discussed with us so widely.

Together with IDGC of Center and Volga Region, we perform modernization of the electric grid complex of the region. In December 2018, we entered into a cooperation agreement. The total investment will be about 5.5 billion rubles.

There are first positive results in the field of agriculture. We have come to grips with the problem of unused agricultural land. We have already created and published on the administration website a register of such lands owned by municipal and state property. We collect information about similar private estates. Potential agricultural producers can already choose land for work. Our task is to make every hectare useful!

For the next 5 years, the agro-industrial complex of the Vladimir region has been given the task of increasing the export of agricultural products. We plan to increase exports by 2.5 times by 2024 due to the implementation of several large investment projects at agricultural enterprises and a regional program to capacitybuilding the export of agricultural products.

We are always open for a dialogue and cooperation.

***Governor of the Vladimir region Vladimir Sipyagin***



**К**омпания «Блокформ» была основана в 1994 году на базе отдела пенополиуретанов ОАО «Полимерсинтез», правопреемника бывшего Всесоюзного научно-исследовательского института синтетических смол (ВНИИСС), где с 1957 года началось развитие химии полиуретанов в СССР. С момента организации ЗАО «Блокформ» Дина Смекалова была коммерческим директором, позже стала генеральным. До сегодняшнего дня является приверженцем прогрессивного демократического метода управления фирмой, что не исключает строгую дисциплину на опасном объекте, которым является химическое производство.

## «И НЕТ ТАКИХ ВЕРШИН, ЧТО ВЗЯТЬ НЕЛЬЗЯ»

ПОД РУКОВОДСТВОМ ДИНЫ СМЕКАЛОВОЙ ЗАО «БЛОКФОРМ» ПОЛУЧИЛО МНОЖЕСТВО НАГРАД В ПРЕСТИЖНЫХ КОНКУРСАХ, НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВКАХ, ВО ВРЕМЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МИССИЙ. ОНА ВЕЛА И ВЕДЁТ АКТИВНУЮ ОБЩЕСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТАКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ, КАК ВЛАДИМИРСКИЙ ДЕЛОВОЙ КЛУБ, ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ОПОРА РОССИИ», ОБЩЕСТВЕННАЯ ПАЛАТА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЛАДИМИРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО НАРОДНОГО ФРОНТА «ЗА РОССИЮ» (ОНФ), ВЛАДИМИРСКИЙ СОЮЗ ЖЕНЩИН (ВОСЖ) И ДРУГИХ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БЛОКФОРМ» ДВАЖДЫ ПОЛУЧАЛА БЛАГОДАРНОСТИ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, А ТАКЖЕ ГОСУДАРСТВЕННУЮ НАГРАДУ – МЕДАЛЬ МЧС РОССИИ «ЗА СОДРУЖЕСТВО ВО ИМЯ СПАСЕНИЯ».

– *Вы являетесь руководителем компании долгое время. Какими качествами нужно обладать директору компании, чтобы руководить и персоналом, и большим производством?*

– Думаю, любой руководитель, а предприниматель тем более, должен быть лидером априори, профессионалом в своём деле и, конечно, всегда быть готовым к ответственности за бизнес и людей. Мой приятель, штурман дальнего плавания, говорил: «Когда сталкиваются два корабля друг с другом и комиссия признаёт полную невиновность одного из капитанов, помни, что по морскому закону он виноват на 20%». Этот совет самокритики всегда помогал руководствоваться принципами распределения прав и обязанностей в выстраивании системы отношений. Для моего окружения не секрет, что я и в работе и в жизни отношусь к той категории людей, которым важно ощущать за своей спиной команду.

– *Почему вы выбрали именно эту непростую отрасль для своей деятельности?*

– Я окончила Московский институт тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова по специальности «Основные процессы химических производств и химическая кибернетика». По распределению попала в самый эпицентр научного поиска



– Владимирский Всесоюзный научно-исследовательский институт синтетических смол (ВНИИСС), когда им руководил Николай Васильевич Кия-Оглу. А после того как институт разделился на 11 дочерних предприятий, стала коммерческим и генеральным директором производства пенополиуретанов ЗАО «Блокформ». Мне достался кусочек истории, который был чрезвычайно разным и интересным, моё время – моё богатство. Люблю слова В.С. Высоцкого: «И нет таких вершин, что взять нельзя».

**– Вы и ваша компания непрерывно развиваетесь и открываете для себя новые достижения. В чём заключается секрет успеха?**

– Уникальность нашего стремления к новым успехам, конечно, определена новыми научными изысканиями, изобретениями и модернизацией, так как мы производим продукцию по техническому заданию заказчика и вынуждены искать для каждого новые решения, вносить изменения в рецептуру, пробовать новые формы выпуска изделий и совершенствовать имеющуюся в продаже технику под эти новые идеи. Думаю, не секрет, что в таких условиях это определено личностным ростом каждого сотрудника в организации, где внутренняя дисциплина играет немаловажную роль.

Я – трудоголик и живу с чёткой уверенностью в том, что у меня хватит внутренних сил и интеллектуального ресурса, чтобы справиться с любой сложной задачей. К юбилею фирмы коллектив выдвинул идею формулы успеха в расшифровке каждой буквы «БЛОКФОРМ», и получилось:

Б –	безупречное качество продукции;
Л –	лицензия на успех;
О –	ориентир на развитие;
К –	коллектив, излучающий тепло;
Ф –	философия оптимального сотрудничества;
О –	открытые двери для новых клиентов;
Р –	распространение инновационных идей;
М –	моделирование рентабельности.

**– Вы специализируетесь на создании полиуретана и сорбентах нефтепродуктов. Расскажите, что это за материалы и какова область их применения?**

– Полиуретановые эластомеры обладают высокой прочностью, стойкостью к истира-

нию, ударным и циклическим нагрузкам, а также к гидроабразивному износу, отличной адгезией к подложкам, защищают поверхность от воздействия большинства агрессивных сред (жидкость, газ, масло, растворитель). Эластомеры могут быть использованы в любых климатических условиях: не теряют эластичности и защитных свойств в широком диапазоне температур, не требуют особой тщательной подготовки рабочей поверхности, подвергаются механической обработке различными способами.

Для локализации загрязнений, сбора и утилизации токсичных веществ, выброс которых произошёл в результате нештатной или аварийной ситуации на производстве или сбора отходов, применяется сорбент для сбора нефтепродуктов. С их помощью фильтруют сточные воды, очищают нефтезагрязнённые участки земли, а также удаляют плёнки, образующиеся на поверхности водоёмов. Уремикс-913 с большой скоростью и в огромных объёмах поглощает любые нефтепродукты от отработанных моторных масел, дизельного топлива, гидравлических жидкостей и растительных масел до таких «сложных» субстанций, как синтетические масла. О его исключительной эффективности свидетельствует тот факт, что для поглощения 100 кг нефтепродуктов требуется не менее 30 кг обычных сорбентов и только 2,5 кг Уремикс-913.

**– В этом году организации исполнилось 25 лет. Каковы итоги вашей деятельности, цели и планы на будущее?**

– К 25-летию наш небольшой, но высокопрофессиональный коллектив подошёл с серьёзным научно-производственным багажом, не потеряв ни одной технологии прошлого и постоянно испытывая новые рецептуры и методы получения пенополиуретанов, термопластов и полиуретановых композиций. Платёжеспособность и финансовая устойчивость ЗАО «Блокформ» оценена сертификатом Международного Центра инвестиционного консалтинга как высокая группа инвестиционной привлекательности. Более 10 лет ЗАО «Блокформ» входит в Реестр надёжных партнёров Владимирской области торгово-промышленной палаты региона.

Полиуретановый бизнес в России развивается, но российские производства выживают за счёт опытных специалистов и возможности свободного выбора дешёвого сырья, в роли поставщика которого всё чаще выступает Китай. Поддержка государства отрасли ожидается в совершенствовании системы пошлин, которая сегодня выполняет преимущественно фискальные функции и не защищает рынок производителей нашей страны, а также в создании отечественного производства изоцианатов, которого сегодня нет в Российской Федерации. Для развития индустрии полиуретанов в стране нужны миллиарды долларов инвестиций и годы напряжённой работы, но наш малый бизнес готов к новой качественной работе и расширению области применения полиуретанов.





## “AND THERE ARE NO PEAKS THAT CAN’T BE CONQUERED”

**B**lokform CJSC was founded in 1994 based on the polyurethane foam department of Polymersynthesis PJSC, the former All-Union Research Institute for Synthetic Resins, where since 1957 the development of polyurethane chemistry in the USSR has begun. When Blokform CJSC was established, Dina Smekalova was a commercial director, later she has become General Director and to the present day she has been an adherent of a progressive democratic method of the company management, which does not exclude strict discipline at the dangerous chemical production facility.

UNDER THE LEADERSHIP OF DINA SMEKALOVA, BLOKFORM CJSC HAS RECEIVED MANY AWARDS IN PRESTIGIOUS COMPETITIONS, AT INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND DURING FOREIGN MISSIONS. AS A FOUNDER, SHE WAS ENGAGED IN INTENSE SOCIAL ACTIVITIES AND TOOK LEADERSHIP IN SUCH NON-PROFIT ORGANIZATIONS AS THE VLADIMIR BUSINESS CLUB, THE ALL-RUSSIAN NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS OPORA RUSSIA, THE PUBLIC CHAMBER OF THE VLADIMIR REGION, THE VLADIMIR BRANCH OF THE ALL-RUSSIA PEOPLE’S FRONT, WOMEN’S UNION OF VLADIMIR AND OTHERS. BLOKFORM CJSC CEO TWICE RECEIVED THE APPRECIATION FROM THE MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR ITS SIGNIFICANT CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND THE STATE AWARD - THE RUSSIAN EMERGENCY SITUATIONS MINISTRY MEDAL "FOR THE COMMONWEALTH IN THE NAME OF SALVATION".

*– You have been a company manager for a long time. What qualities should have a company CEO in order to manage both staff and large production?*

– I think that any leader, and especially an entrepreneur, should be a leader a priori, should be a professional in his or her field and, of course, should always be ready to take responsibility for business and people. My friend, a deep sea navigator, said: “When two ships collide with each other, and the commission recognizes the complete innocence of one of the captains, keep in mind that according to the maritime law, he is guilty by a factor of 20%.” This advice of self-criticism has always helped me to be guided by the principles of distribution of rights and responsibilities when building the system of relations. It’s not a secret for my entourage that I belong to the category of people who needs to feel a team behind their backs at work, as well as in everyday life.

*– Why did you choose this difficult industry for your business?*

– I graduated from the Moscow State University of Fine Chemical Technologies named after M.V. Lomonosov, on specialty



of the basic processes of chemical productions and chemical cybernetics. I was distributed into the very epicenter of scientific research - the Vladimir All-Union Scientific Research Institute for Synthetic Resins (VNIISS), when it was headed by Nikolay Vasilyevich Kiya-Oglu. After the Institute division into 11 subsidiaries, I became commercial and general director of polyurethane foam production - Blokform CJSC. I got a piece of history that was extremely divers and interesting, my time is my wealth. I love the words of V.S. Vysotsky "And there are no peaks that can't be conquered."

***- You and your company constantly develop and discover new achievements. What is the secret to success?***

- The uniqueness of our desire to achieve new success, of course, is determined by new scientific research, inventions and modernization, since we manufacture products according to the customer's specifications and are to look for new solutions for everyone, make recipe changes, try new forms of product manufacturing and improve existing equipment for sale, having considered these new ideas. I think it is no secret that in such conditions this is also provided by the personal growth of each employee in an organization where internal discipline plays an important role.

I am a go-getter, and I live with a clear confidence that I have enough internal strength and intellectual resources to cope with any difficult task. By the company anniversary, the team put forward the idea of a formula for success in deciphering each letter of BLOKFORM, and it turned out:

B -	beyond reproach product quality;
L -	license for success;
O -	objective to development;
K -	keen team support;
F -	favorable cooperation philosophy;
O -	open doors for new customers;
R -	regular distribution of innovative ideas;
M -	modeling efficiency.

***- You specialize in the creation of polyurethane and sorbents for petroleum products. Tell us about these materials and the scope of their application?***

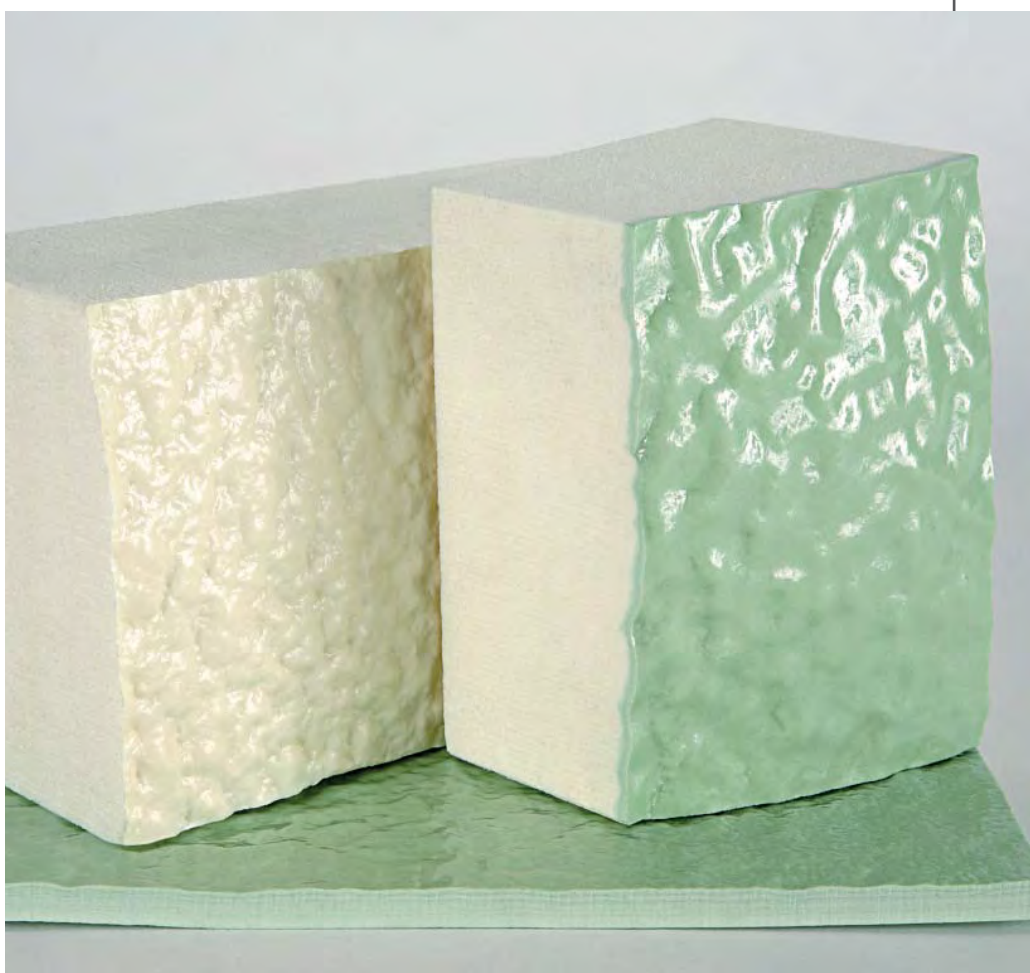
- Polyurethane elastomers have high-tensile strength, scuff resistance, shock and cyclic loads resistance, water abrasion resistance and excellent adhesion to base layers. They protect surface from most aggressive environments (liquid, gas, oil, solvent). Elastomers can be used in any climatic conditions: they do not lose their elasticity and protective properties over a wide temperature range, do not require extra painstaking preparation of the working surface, and can be machined in various ways.

For localization of pollution, collection and disposal of toxic substances, the emission of which occurred as a result of emergency at production or dumping of waste, the sorbent is used for collecting oil products. With its help, waste water is filtered, oil-contaminated land is cleaned and slicks formed on the surface of water are removed. Uremix-913 with high speed and in huge volumes absorbs any oil products: from used motor oils, diesel fuel, hydraulic fluids and vegetable oils to such "difficult" substances as synthetic oils. Its exceptional effectiveness is evidenced by the fact that for the absorption of 100 kg of oil products, it is required at least 30 kg of commonly used sorbents or only 2.5 kg of Uremix-913.

***- This year the organization is 25 years old. What are the results of your activities? What are your goals and plans for the future?***

- By the 25th anniversary, our small but highly professional team has come with serious R&D and manufacturing experience, not missing a single technology of the past and constantly testing new recipes and methods for producing polyurethane foams, thermoplastics and polyurethane compositions. Solvency and financial stability of Blokform CJSC is evaluated by the International investment and consulting center certificate as a high group of investment attractiveness. For more than 10 years, Blokform CJSC has been included to the Register of reliable partners of the Vladimir Region Chamber of Commerce and Industry.

The polyurethane business in Russia is developing, and Russian production survives thanks to experienced specialists and the possibility of free choice of cheap raw materials, the supplier of which is increasingly becoming China. State industry support is expected to improve the tax system, which today performs primarily fiscal functions and does not protect the market of producers in this country. It is also expected in foundation of domestic isocyanate production, which currently is absent in the Russian Federation. To develop the polyurethane industry in the country, billions of dollars of investment and years of hard work are needed, but our small business is ready for new high-quality work and expansion of the field of use of polyurethanes.





С тех пор как в 1596 году сэр Джон Харингтон изобрёл для Елизаветы I унитаз со сливным бачком, это крайне полезное приспособление начало распространяться по Европе. «Аякс» сэра Джона был ещё весьма несовершенен, и за последние 400 лет устройство многократно улучшалось. Особенно активно – в последние десятилетия, в чём немалую роль сыграла компания WIRQUIN. С Каримом Сангаре, генеральным директором компании «Виркэн-Рус», мы побеседовали.

## КАРИМ САНГАРЕ:

### «Перспективы у «Виркэн-Рус» отличные!»

**– WIRQUIN, компания с богатой историей, занимает лидирующие позиции на международном рынке инженерной сантехники. Расскажите о компании и её российском филиале.**

– WIRQUIN – семейная компания и как производство работает во Франции с 1977 года, делая аксессуары к большой сантехнике. Большая сантехника – это, например, унитаз или ванна. Но, чтобы унитаз функционировал, внутри бачка должен действовать механизм. И для работы ванны необходим слив-перелив. Незаметные, скрытые детали, но сантехником без них не воспользуешься! Раньше эти аксессуары делали из металла, а компания WIRQUIN впервые в Европе начала производить их из пластика. Вначале фирме принадлежал завод во Франции, а через четверть века она стала открывать производства по миру. Сейчас в группе WIRQUIN шесть заводов: во Франции, Англии, Румынии, ЮАР, Китае и России, – и девять торговых представительств.

Компания «Виркэн-Рус» создана в 2005 году. До этого я обучался на производстве WIRQUIN во Франции. Открылся завод в июле 2006 года на арендованных площадях в Ногинске. До 2013 мы базировались там, ища возможность приобрести собственное здание. А в 2013-м купили завод «ВИРПЛАСТ» и перенесли производство в город Костерёво Владимирской области.

**– Сколько сотрудников в «Виркэн-Рус» сегодня?**

– В филиале WIRQUIN в России работает 350 человек, из них 287 – на заводе в Костерёво, остальные – в московском офисе. Плюс в регионах есть наши представители и во всех федеральных сетях – мерчендайзеры.

**– Какую продукцию и в каких объёмах производит завод? Она реализуется только в России?**

– Мы продаём её по всей России, в стра-

нах СНГ, в Англии, Франции, Монголии. Сейчас ведём переговоры о поставках в Китай, Португалию, Испанию.

Выпускаем около 15 млн изделий в год. У нас девять гамм продукции: сиденья для унитаза, арматура для бачка, сливы-переливы для ванны, сифоны для мойки и раковины, соединительные трубы, тросы для их чистки, аксессуары – например, пробки для ванн.

**– По каким каналам распространяете товары?**

– Во-первых, это Leroy Merlin, OBI, Castorama, «Петрович», «Мегастрой», «Бауцентр» и другие: все крупные сети России. Второй канал – крупные оптовые компании, покупающие продукцию для реализации фирмам поменьше и сантехническим магазинам. И третий – производители большой сантехники – компания ROSA, «Самарский Стройфарфор» и другие. Они делают унитазы и бачки и, чтобы продавать их укомплектованными, покупают у нас арматуру. Компании, производящие ванны, покупают сливы-переливы, делающие мойки для кухни – сифоны.

В конце этого года мы открываем ещё один канал продаж – через интернет-платформы. Будем сотрудничать с такими компаниями, как OZON, «Сантехника-Онлайн». Ещё один из возможных каналов реализации – договоры напрямую с подрядчиками. Крупный подрядчик строит десятки домов, и во всех есть сантехника, которую мы можем комплектовать.

**– Компания делает особый акцент на дизайн. Но ведь большая часть вашей продукции скрыта от глаз потребителя?**

– Да, часть её видят только профессионалы. Но есть, например, сиденья для унитазов. Мы предлагаем их дизайны, связанные с природой, животными, географией, а также на детскую тематику. На

английском заводе WIRQUIN существует технология нанесения на сиденья декора любой сложности. Сифон на умывальник может быть как скрытым, так и видимым; на виду душевые стойки, лейки, выпуски для сифонов, пробки для ванны. В случае с установкой для унитаза человек не видит её, но замечает дизайн кнопки, приводящей механизм в действие. Так что у наших дизайнеров много работы!

**– Компания WIRQUIN приняла участие в комплектации Олимпийского комплекса «Лужники», стадионов «Самара Арена» и «Мордовия Арена», МВЦ «Казань Экспо», аэропорта Домодедово и других статусных объектов.**

– При подготовке к чемпионату мира по футболу в России мы снабдили своей продукцией несколько стадионов. Это не только честь, но и дополнительная реклама для нас, потому что на кнопке установки, например, посетитель видит логотип WIRQUIN.

**– WIRQUIN стремится стать компанией № 1 в мире в сфере инженерной сантехники. А каковы её планы в России?**

– В стране мы пока на втором месте, но первенство – вопрос времени! Я активно склоняю коллег из Франции продолжать расширение производства в России. Группе WIRQUIN выгоднее производить несложную продукцию здесь. Французский завод логичнее оставить как исследовательский центр и производство особо сложных изделий. Мы можем приобретать комплектующие в Китае, собирать продукцию в России и отправлять на реализацию в Европу. «Виркэн-Рус» и сейчас массово продает её в Англии и Франции и претензий к качеству не получает. К тому же и развитие российского рынка продолжается. Думаю, расширение нашего завода неизбежно, и перспективы у «Виркэн-Рус» отличные!



# KARIM SANGARE: “WIRQUIN RUS has excellent prospects!”



Since 1596, when Sir John Harington invented a flushable toilet for Elizabeth I, this extremely useful device earned popularity throughout Europe. Ajax invented by Sir John was quite imperfect, and over the past 400 years the device has many times improved. Especially active development can be noticed in recent decades, and WIRQUIN had a significant role in it. We talked with Karim Sangar, CEO of WIRQUIN RUS.

**– WIRQUIN is a company with rich history, which takes a leading position on the international market of sanitary engineering. Tell us about the company and its Russian branch.**

– WIRQUIN is a family-owned company. It has been operating in France as production since 1977, making accessories for “large plumbing”. “Big plumbing” is, for example, a toilet bowl or bathtub. But for the toilet would be able to function, a mechanism must operate inside the tank. And a drain-overflow is necessary for a bath. These are invisible, hidden details, but you’ll fail to use plumbing without them! Previously, these accessories were made of metal, and WIRQUIN for the first time in Europe began to produce them from plastic. At first, the company owned a factory in France, and after a quarter of a century, it began to open production sites around the world. There are six factories in the WIRQUIN group: in France, England, Romania, South Africa, China and Russia. It also has nine sales offices.

The WIRQUIN RUS company was established in 2005. Before that I studied at the WIRQUIN factory in France. The plant opened in July 2006 on leased premises in Noginsk. We were located there until 2013, looking for the opportunity to purchase our own building. And in 2013, we have bought the VIRPLAST plant and transferred the production to the city of Kosterevo, Vladimir Region.

**– How many employees has WIRQUIN RUS for today?**

– There are 350 people working in the WIRQUIN branch in Russia, 287 of them operate at the Kosterevo plant, the rest work in the Moscow office. Moreover, there are our representatives in the regions, and there are merchandisers in all federal networks.

**– What products and in what volumes does the plant supply? Do you distribute**

**your products only in Russia?**

– Our products are distributed all over Russia, to the CIS countries, and also to England, France, Mongolia. Currently we are negotiating deliveries to China, Portugal, and Spain.

We produce about 15 million products a year. We have nine product ranges: toilet seats, fittings for the tank, overflow drains for the bath, siphons for sinks, connecting pipes, drain cleaners, and accessories - for example, bath plugs.

**– Which channels do you choose to distribute your goods?**

– First of all, these are Leroy Merlin, OBI, Castorama, Petrovich, Megastroy, Baucenter and others: all large networks of Russia. The second channel is large wholesale companies buying products for sale to smaller companies and plumbing stores. And the third - manufacturers of “large plumbing” – such companies as ROSA, Samara Stroyfarfor and others. They make toilet bowls and tanks, and in order to sell them equipped, they buy fittings from us. Companies producing bathtubs buy overflow drains, the companies, which make sinks for the kitchen, buy siphons.

At the end of this year we launch another sales channel through online platforms. We will cooperate with such companies as OZON and Santehnika-Online. One more possible implementation channel is direct contracts with contractors. A large contractor builds dozens of houses, and all have plumbing, which we can complete.

**– As far as we can notice, the company places particular emphasis on design. But most of your products are hidden from the eyes of the consumer...**

– Yes, part of our products can be seen only by professionals. But there are also, for example, toilet seats. We offer their

design concepts related to nature, animals, geography, as well as children’s themes. At the English WIRQUIN production site there is a technology for applying decor to seats of any complexity. The washbasin siphon can be either hidden or visible. Shower stands, shower heads, siphon outlets, bath plugs. In the case of the wall-hung toilet system, a person notices of the button, which drives the mechanism. Therefore our designers have a lot of work!

**– WIRQUIN took part in the assembly of the Luzhniki Olympic complex, Samara Arena and Mordovia Arena stadiums, Kazan Expo IEC, Domodedovo Airport and other status facilities.**

– When preparing for the World Cup in Russia, we have equipped several stadiums with our products. This was the grate honor for us, but also an additional advertisement, because on the flush button, for example, the visitor sees the WIRQUIN logo.

**– WIRQUIN strives to become the No. 1 company in the world in the field of sanitary engineering. What are its plans in Russia?**

– We take the second place in the country yet. But supremacy is just a matter of time! I actively encourage my colleagues from France to continue expanding production in Russia. It is more profitable for the WIRQUIN group to produce here simple products. It is more logical to keep the French factory as the research center and site for manufacturing of particularly complicated products. We can purchase components in China, assemble the products in Russia and ship them to Europe for sale. WIRQUIN RUS even now sells it in large quantities in England and France and gets no claims to quality. Besides, the development of the Russian market continues. I think the expansion of our plant is inevitable, and WIRQUIN RUS has excellent prospects!



# «БЕЗОПАСНОСТЬ – главный принцип производства бронеконструкций и элементов защиты стратегических объектов»

**Т**рудно назвать человека, который никогда не пользовался услугами банковских отделений. Но далеко не все хоть раз задумывались об устройстве банка: прочности сейфов, передаточных лотках и хранилище ценностей. «Модуль ЛТД» – именно та организация, деятельность которой началась с обеспечения мерами технической безопасности финансовых и банковских учреждений. Производство таких элементов защиты требует высокой точности и высококачественного производства. О том, как изменилась работа компании, какие объекты нуждаются в особой безопасности и бронесистемах, рассказал руководитель по экспорту ООО «Модуль-ЛТД» Игорь Калинин.







## Класс защиты БР-4

Защита от автомата АК74  
Патрон с пулей повышенной пробиваемости  
5,45x39 ПП (7Н10)

**– Ваша организация была основана в 2006 году и зарекомендовала себя в качестве надёжного подрядчика в сфере банковского строительства и бронеконструкций. Как расширилась деятельность фирмы за 13 лет?**

– Основными клиентами нашей организации с 2006 года были банки и финансовые учреждения, для которых мы создавали элементы технической безопасности, начиная от дверей банка и заканчивая депозитарием.

Следующим этапом развития компании стала разработка пулевзрывостойких шлюзовых кабин «МОДУЛЬ 500», бронеколпаков, КПП, вышек и будок, блок-постов и других систем бронезащиты. Они изготавливались для таких силовых структур, как МВД, ФСБ, МО, Росгвардия и других.

На этом мы решили не останавливаться, компания развивалась и охватывала новые направления. Одним из которых стал ТЭК (топливо-энергетический комплекс) и входящие в него компании: «Роснефть», «Газпром», «Лукойл», «Татнефть». Для этого сектора инженеры «МОДУЛЬ ЛТД» спроектировали и изготовили огневзрывостойкие оконные блоки (БОВ 50 ВУВ кПа, ВУВ 200 кПа), ворота и двери (ДЗ-1-Е160.ВУВ, ДЗ-2-Е190.ВУВ), операторную «МОДУЛЬ 500 ВВ/З».

Также компания «МОДУЛЬ ЛТД» развивает экспортное направление деятельности. Наша продукция экспортируется в Белоруссию, Казахстан, Монголию, Узбекистан, Азербайджан, Австралию, Нидерланды и другие страны.

Наша компания принимает участие в международных выставках: ИННОПРОМ, ИНТЕРПОЛИТЕХ, EXPO RUSSIA-SERBIA, EXPO RUSSIA-BELARUS, IZMIR 86 (Турция), ADEX (Азербайджан), – проводит бизнес-миссии в Узбекистан, Австрию, Израиль, Азербайджан.

**– Несмотря на существующую конкуренцию в вашей сфере, вашими заказчиками являются Росгвардия и Армия России. В чём заключается уникальность вашей продукции?**

– Наш плюс – это полный цикл изготовления бронесистем. Мы отвечаем за качество своей продукции от момента изготовления бронированного стекла и бронепанелей до монтажа и гарантийного обслуживания продукции.

Наше преимущество – это огромный опыт, полученный во время производственных работ в финансовых учреждениях, где главными требованиями были пулестойкость и взлом, в силовых структурах, требованиями которых являются пулестойкость и взрывоустойчивость, а также в предприятиях ТЭК, где нужна огневзрывостойкость. Таким образом, наша продукция отвечает всем требованиям защиты. На нашем производстве работают высококвалифицированные сотрудники и слаженный коллектив. Уникальность продукции «Модуль ЛТД» в том, что производимые нами бронесистемы отвечают требованиям ГОСТа и одновременно защищают от взрыва, пули, огня и взлома. Наша продукция прошла все необходимые испытания в специализированных лабораториях и подтверждена сертификатами.

Также хотелось бы отметить, что организации, деятельность которых связана с созданием мер технической безопасности, остались подрядчиками банковских учреждений. У нас единственная в своём роде компания, которая начала расширяться и покорять новые горизонты.

**– Вам доверяют работу на стратегических объектах Российской Федерации. С какими производственными особенностями вам приходится сталкиваться при выполнении заказа?**

– Особенности производства на стра-

тегических объектах всегда связаны с приёмкой военной продукции, которая является одной из самых жёстких систем проверки качества продукции, вне зависимости от её предназначения, которая может быть связана как с гражданской и военной сферами, так и с продукцией двойного назначения. Ответственными за приём являются представители ФСБ, которые осуществляют контроль качества изготавливаемой нами продукции. Параметры проверки проходят по самым высоким нормам контроля, в том числе проходит и полная проверка документов не только на саму продукцию, но и на её комплектующие. Также производятся все замеры, проверка технических и производственных параметров.

Выполнение заказов на стратегических объектах – это доказательство профессионализма и гарантия качества выполненных работ, что является немаловажным фактором для начала сотрудничества с новыми клиентами.

Стоит отметить, что у нас есть своё производство, где работа сотрудников выполняется слаженно и качественно. Это также немаловажный фактор, который влияет на выбор клиентов.

**– Несмотря на достижение больших высот, каждая организация стремится к новым целям. Какие планы на ближайшее будущее вы хотели реализовать?**

– Одной из наших главных задач на сегодняшний день является развитие экспортного направления. В настоящее время мы ведём переговоры с потенциальными поставщиками и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество. Также мы активно готовимся к международным выставкам. Наши задачи направлены на расширение клиентской базы.





# SAFETY is the main principle of the production of armor constructions and protection elements of strategic objects

**It** is hard to find a person who has never used the services of banks. But very few people ever thought about the bank equipment: durability of safes, transfer trays and vault. MODUL LTD is exactly the organization, the activities of which began with the provision of technical safety measures for financial and banking institutions. The production of such means of protection requires high precision and high-quality production. Igor Kalinichev, Export Manager of Modul-LTD LLC, spoke about the changes of work of the company, the facilities of which need special safety and armored systems.

*– Your organization was founded in 2006 and has established itself as a reliable contractor in the field of banking construction and armored structures. How has the company developed in 13 years?*

– Since 2006 banks and financial institutions have been the main clients of our organization, for which we developed means of technical safety, starting from doors and ending with depositories.

The next stage of the company development was design projects for the MODUL 500 bulletproof and blast resistant circlelock

portals, armored turrets, gearboxes, towers and booths, checkpoints and other armored protection systems. They were made for such power structures as the Ministry of Internal Affairs, the FSB, the Ministry of Defence (MOD), the Russian Guards and others.

We decided to move further; the company developed and got engaged in new directions. The Fuel & Energy Complex and its member companies: Rosneft, Gazprom, LUKOIL and TATNEFT are the part of them. For this sector, MODUL LTD engineers designed and manufactured fire and explosion-resistant

window blocks (BOV 50 VUV kPa, VUV 200 kPa), fire-and-explosion-resistant gates and doors (DZ-1-EI60.VUV, DZ-2-EI90.VUV), fire-and-explosion-resistant operator room MODULE 500 BB/3.

The MODUL LTD company also develops the export line of business. Our products are exported to Belarus, Kazakhstan, Mongolia, Uzbekistan, Azerbaijan, Australia, the Netherlands and to other countries.

Our company takes part in the international exhibitions: INNOPROM, INTERPOLITECH, EXPO RUSSIA-





SERBIA, EXPO RUSSIA-BELARUS, IZMIR 86 (Turkey), ADEX (Azerbaijan). It also conducts business missions to Uzbekistan, Austria, Israel, Azerbaijan.

*– Despite the existing competition in your area, your customers are the Russian Guards and the Russian Army. What is the uniqueness of your products?*

– The full production cycle of the armored systems is our main advantage. We are responsible for the quality of our products beginning with the manufacturing of armored glass and armored panels and ending with the installation and warranty service.

Our advantage is the vast experience gained during production works in

financial institutions, where the main requirements are bulletproofness and forced entry protection, in power structures, the requirements of which are bulletproofness and blast resistance, as well as in fuel and energy companies where fire resistance and blast resistance are the most required parameters. Thus, our products meet all protection requirements. The well-coordinated team of highly qualified employees works on our production. The uniqueness of the MODULE LTD products is that our armored systems meet the GOST certificate demands and protect against blast, bullet, fire and burglary. Our products have passed all the necessary testing trials and are certified.

I would also like to note that organizations, the activities of which are associated with the creation of technical safety measures remain the contractors of banking institutions. We are one-of-a-kind company that has begun to expand and conquer new horizons.

*– You are trusted to work at sensitive facilities of the Russian Federation. What is specific about production in the performance of an order?*

– Peculiarities of production at sensitive facilities are always associated with the acceptance procedure of military products, which is one of the most rigorous systems for checking the quality of products, regardless of their purpose, which can be associated with both the civilian and military spheres, as well as with dual-purpose products. The representatives of the FSB are responsible for the acceptance; they monitor the quality of our products. The verification parameters are checked according to the highest standards of control, including the full verification of documents not only for the products as such, but also for their components. All the necessary measurements, as well as verification of technical and production parameters are carried out.

Fulfillment of sensitive facilities orders is a proof of professionalism and a guarantee of the quality of work performed, which is an important factor for starting cooperation with new customers.


It is worth noting that we have our own production, the work of employees on which is well-coordinated and efficient. This is also an important factor, which determines the choice of customers.

*– Despite great heights achievement, each organization strives for new goals. What are your plans for the near future?*

– One of our main tasks for today is the development of exports. Currently we are negotiating with potential suppliers and look forward to further fruitful cooperation. We are also actively preparing for international exhibitions. We are aimed at extension of our customer database.





A man with short brown hair and a friendly smile is leaning against a black metal railing. He is wearing a dark blue quilted vest over a dark blue jacket and blue jeans. His right hand is in his pocket, and his left arm is resting on the railing. The background is a bright, slightly blurred outdoor setting.

Мурманская область расположена на северо-западе европейской части России и объективно является одним из стратегических районов страны в составе Северо-Западного федерального округа.

Мурманск – крупнейший незамерзающий порт России, расположенный за Полярным кругом. Зима здесь холодная и продолжительная, а главная её особенность – полярная ночь и северное сияние. Как власть планирует решать проблему оттока населения, и какие мероприятия позволят привлечь молодёжь остаться в регионе? С этими вопросами мы обратились в правительство Мурманской области.

**«На Севере – ЖИТЬ!»**



Отток людей из Мурманского региона – главный вызов местной власти. Сейчас это 4 тысячи человек в год – огромная цифра для сравнительно небольшого населения Мурманска.

Сам отток людей с Севера – вполне естественное явление. Чтобы жить в тяжёлом климате с полярной ночью, с недостатком света, тепла и витаминов, нужно иметь серьёзные на то причины, какие-то особые преференции. В СССР они были – на «севера» людей влекли высокие зарплаты и прочие льготы. Сегодня удержать население в Заполярье можно, только создав по-настоящему комфортные, выгодные условия для жизни, работы, учёбы, бизнеса. Такие условия, чтобы сюда, наоборот, стремились активные люди из других регионов. И это главная сверхзадача правительства.

Правительство Мурманской области выбрало себе девиз: «На Севере – жить!» – и запустило проект под тем же названием. Начали с рассчитанного на полгода «Плана 100 шагов» – ряда конкретных мер по улучшению условий жизни в области, который можно было принять сразу, без особых затрат. Результаты уже видны – меняются к лучшему городские территории, дороги, состояние улиц и дворов, работа системы здравоохранения.

С января 2020 года запустится программа «Мурманская область 2030». Её интегральная цель – переломить тенденцию на отток населения из региона. Задача сложная, поэтому срок поставлен – 10 лет.

Прежде всего, особое внимание уделяется созданию новых рабочих мест. Причём как за счёт крупных инвест-проектов, так и за счёт развития малого и среднего бизнеса. Соответственно, планируется повышать инвестиционную привлекательность региона и всячески поддерживать предпринимательскую инициативу.

Следующий пункт программы – создание для северян привлекательных условий труда. Здесь планируется как минимум сохранить соотношение зарплаты отдельных категорий бюджетников к доходу от трудовой деятельности на целевом уровне, установленном майскими указами 2012 года, а также ежегодно индексировать зарплату бюджетников, не попадающих под действие указов. Необходимо отметить, что бюджетников в Мурманской области 41,5% от числа всех работников, так что эти меры будут способствовать росту уровня заработной платы по региону в целом.

Образование – важнейший фактор для удержания в регионе молодёжи. Уже принято решение о создании Заполярного Арктического Научно-образовательного центра, который объединит мощности

всех ведущих исследовательских организаций и вузов региона и станет своеобразным интеллектуальным кластером, «мозгом» Мурманской области. За счёт такого объединения сил планируется существенно поднять качество высшей школы в Заполярье – а такая необходимость назрела давно.

Чтобы создать в области проводящую среду для развития личности, необходимо сформировать единую кадровую систему региона, инфраструктуру стартапов и систему грантовой поддержки частных полезных инициатив. Особая среда будет создана для новичков – специальные институты поддержки, наставничества, стажировок и практики.

И ещё один инструмент, который будет задействован, – доступное жильё. Сегодня в Мурманской области сложилась парадоксальная ситуация: люди уезжают, но цены на «вторичке» в Мурманске сравнимы с питерскими. При этом жилищное строительство как отрасль практически парализовано, хотя в своё время мурманские строители пользовались заслуженным уважением. Эту ситуацию также необходимо переломить к лучшему, в том числе за счёт формирования земельных участков для индивидуального строительства, подготовки инженерной инфраструктуры для индивидуальной и комплексной застройки, развития рынка арендного жилья.

То есть проблема оттока населения будет решаться и уже решается комплексно, со всех сторон.

## ПРОЕКТ «УМНЫЙ ГОРОД»

Первым этапом реализации «Умного города» в федеральном стандарте заложено создание цифровой платформы для вовлечения горожан в процессы городского управления (аналог «Добродела»). В Мурманской области в рамках «Умного региона» реализован такой проект в формате интернет-портала «Наш Север», который буквально сразу показал свою полезность и большую отдачу. За 2 месяца работы портала было проведено голосование по более чем 50 проектам, получено более 1500 сообщений от граждан.

Также в рамках программы «Умный регион» в этом году планируется внедрить:

- наглядное изображение мест проведения ремонтов;
- возможность общения всех служб города в едином окне – «Цифровую ЕДС»;
- отображение на карте города муниципально-

ального имущества, которое может быть сдано в аренду;

– мониторинг движения дорожной техники при уборке города от снега.

Кроме того, в Мурманской области появится инвестиционный портал, который поможет сориентироваться будущему инвестору и обеспечить его сопровождение, и информационный портал с культурными и туристическими объектами с возможностью построения маршрутов, заказом билетов и т. д.

В следующем году будет запущена оцифровка всех инженерных систем – водо-, тепло- и электроснабжения, будем публиковать онлайн-показания общедомовых счётчиков, синхронизируем данные с ГИС ЖКХ, приступим к оцифровке документов для построения информационной системы обеспечения градостроительной деятельности, внедрим распознавание лиц и видеоаналитику в системы видеонаблюдения городов и обеспечим централизованный сбор со всех датчиков на объектах инфраструктуры для контроля общественной безопасности. Кроме того, будет повсеместно внедряться применение транспортных карт и возможность отследить в мобильном приложении движение городского транспорта к каждой остановке.

## ИННОВАЦИОННЫЙ ВАУЧЕР

Инновационные компании в Мурманской области получают новый вид господдержки – инновационный ваучер. Речь идёт о новом инструменте финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, ведущих или планирующих инновационную деятельность. Среди таких компаний проводится конкурс, победители которого получают гарантированное обеспечение затрат на реализацию инновационного проекта – до 250 тыс. рублей на одного заявителя.

Инновационный ваучер предоставляется в соответствии со сметой расходов на консалтинговые услуги, маркетинг и продвижение проектов, услуги в сфере инжиниринга, прототипирования, макетирования и проведения лабораторных исследований, образовательные услуги.

Особо необходимо отметить, что в конкурсе могут участвовать как действующие субъекты малого и среднего бизнеса, так и жители Мурманской области, только планирующие заниматься инновациями в качестве индивидуального предпринимателя или юрлица.



**“LIVE  
in the North!”**



The Murmansk region is located in the north-west of the European part of Russia and is one of the strategic regions of the country as part of the North-West Federal District.

Murmansk is the largest non-freezing port of Russia, located beyond the Arctic Circle. Winter here is cold and long, and its main feature is the polar night and the northern lights. How does the government plan to solve the problem of population outflows and what measures will attract youth to remain in the region? With these questions we turned to the Government of the Murmansk region.

The outflow of people from the Murmansk region is the main challenge of the local authorities. Now it is 4 thousand people a year – a huge figure for the relatively small population of Murmansk.

The outflow of people from the North itself is a completely natural phenomenon. To live in a difficult climate with a polar night, with a lack of light, heat and vitamins, you need to have serious reasons for this, some special preferences. They were in the USSR – people were attracted to the “north” by high salaries and other benefits. Today it is possible to keep the population in the Arctic only by creating truly comfortable, favorable conditions for living, working, studying, and business. Such conditions that, on the contrary, active people from other regions sought here. And this is the main task of the government.

The government of the Murmansk region chose the motto “Live in the North!” And launched a project under the same name. We started with a six-month Plan of 100 Steps – a series of concrete measures to improve living conditions in the region that could be taken immediately, without any special costs. The results are already visible – urban areas, roads, the condition of streets and courtyards, the work of the health care system are changing for the better.

From January 2020, the Murmansk Region 2030 program will be launched. Its integral goal is to reverse the trend for the outflow of population from the region. The task is difficult, so the deadline is 10 years.

First of all, special attention is paid to the creation of new jobs. Moreover, this work is being done both due to large investment projects, and due to the development of SMEs. Accordingly, it is planned to increase the investment attractiveness of the region and support the entrepreneurial initiative.

The next step of the program is the creation of attractive working conditions for northerners. Here it is planned, at a minimum, to keep the ratio of the salaries of certain categories of state employees to labor income at the target level established by the May decrees of 2012, as well as annually index the salaries of state employees who are not subject to decrees. It should be noted that state employees in the Murmansk region account for 41.5% of the total number of employees, so these measures will contribute to an increase in the level of wages in the region as a whole.

Education is the most important factor for retaining youth in the region. A decision

has already been made to create the Arctic Scientific and Educational Center, which will combine the capacities of all the leading research organizations and universities in the region and become a kind of intellectual cluster, the “brain” of the Murmansk region. Due to such a combination of forces, it is planned to significantly improve the quality of higher education in the Arctic – and such a need has long been ripe.

In order to create a conducive environment for the development of personality in the region, it is necessary to form a single personnel system in the region, a startup infrastructure and a system of grant support for private useful initiatives. A special environment will be created for beginners – special institutions of support, mentoring, internships and practice.

And another tool that will be involved is affordable housing. Today, a counterintuitive situation has developed in the Murmansk region: people are leaving, but prices in the secondary market in Murmansk are comparable to those in St. Petersburg. At the same time, housing construction as an industry is almost paralyzed, although at one time the Murmansk builders enjoyed well-deserved respect. This situation also needs to be turned around for the better, including through the formation of land for individual construction, the preparation of engineering infrastructure for individual and integrated development, and the development of the rental housing market.

That is, the problem of population outflow will be solved and is already being addressed comprehensively, from all sides.

## SMART CITY PROJECT

The first stage in the implementation of the Smart City project in the Federal Standard is the creation of a digital platform for involving citizens in urban governance processes (an analogue of Dobrodel). In the Murmansk region, within the framework of the Smart Region, such a project was implemented in the format of the Internet portal Nash Sever (“Our North”), which literally immediately showed its usefulness and great return. Over 2 months of the portal’s work, a vote was taken on more than 50 projects, more than 1,500 messages from citizens were received.

Also, within the framework of the Smart Region program this year it is planned to introduce:

- a visual image of the places of repairs;

- the ability to communicate all city services in a single window – “Digital EDS”;
- display on the city map of municipal property that can be leased;
- monitoring the movement of road equipment when cleaning the city from snow;

In addition, an investment portal will appear in the Murmansk region, which will help future investors and provide them support, and an information portal with cultural and tourist facilities with the possibility of building routes, booking tickets, etc.

Next year, the digitization of all engineering systems – water, heat and electricity will be launched, they will publish online readings of common house meters, synchronize data with the GIS housing and communal services, begin digitizing documents to build an information system for supporting urban planning, introduce face recognition and video analytics in video surveillance systems of the cities and they will provide a centralized collection of data from all sensors at infrastructure facilities for monitoring public safety. In addition, the use of transport cards and the ability to track the movement of urban transport to each stop in a mobile application will be introduced everywhere.

## INNOVATIVE VOUCHER

Innovative companies in the Murmansk region will receive a new type of state support – an innovative voucher. This is a new tool for financial support of small and medium-sized enterprises, who are running or planning innovative activities. A competition is held among such companies, the winners of which receive guaranteed security of costs for the implementation of the innovation project – up to 250 thousand rubles per applicant.

An innovative voucher is provided in accordance with the cost estimate for consulting services, marketing and project promotion, engineering, prototyping and laboratory research services, and educational services.

It is especially necessary to note that both active subjects of small and medium business and residents of the Murmansk region who are only planning to engage in innovation as an individual entrepreneur or legal entity can participate in the competition.



## Сергей Плисов:

*«С первых дней своей деятельности палата стремится к тому, чтобы каждый предприниматель имел реальные возможности для развития своего дела»*

**П**очти три десятилетия Торгово-промышленная палата Мурманской области, опираясь на активную поддержку предприятий и предпринимателей региона, защищает и отстаивает интересы бизнеса на Кольской земле. Палата объединяет на добровольной основе коммерческие и некоммерческие организации, предприятия и предпринимателей Мурманской области и их объединения. Если в 1990 году ТПП Мурманской области объединяла 14 предприятий, то в 2018 году их количество равнялось уже 170. О том, как сегодня развивается Мурманский регион и что нужно делать, чтобы он стал привлекательным для инвестиций, рассказал президент Мурманской ТПП Плисов Сергей Константинович.

**– ТПП Мурманской области через год будет отмечать своё 30-летие. Каковы итоги её деятельности за эти три десятилетия, как она сказалась на развитии бизнеса в Мурманской области? Чего удалось добиться за последний год?**

– Мы входим в единую систему торгово-промышленных палат России и действуем в соответствии с законом РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», Уставами ТПП РФ и ТПП Мурманской области. На данный момент ТПП является единственным бизнес-объединением, деятельность которого регулируется отдельным ФЗ.

За 30 лет Мурманская ТПП проделала большую практическую работу по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности в Мурманской области.

Были выстроены крепкие связи с международным бизнес-сообществом на постсоветском пространстве, со странами Скандинавии и Западной Европы, налажены контакты с торговыми палатами на всех континентах, включая Северную и Южную Америки.

Мы помогаем и помогаем решать возникающие проблемы с нашими фискальными и иными контролирующими органами, оказываем всестороннюю консультационную и юридическую поддержку местному бизнесу, вне зависимости от форм собственности и членства в палате.

Если говорить о том, что произошло за последний год, то тут важно отметить, что мы начали важную веху в истории нашей палаты, а именно трансформацию традиционных услуг и перевод их на рыночные рельсы.

**– Среди ваших членов – 170 коммерческих и некоммерческих организаций и предпринимателей Мурманской области. Это в основном крупные предприятия, или на Севере тоже есть ниши для развития малого бизнеса?**

– Торгово-промышленная палата состоит не только из крупного бизнеса. Более того, основной костяк предпринимателей, являющихся членами ТПП Мурманской области, относится к категории МСП. По моим оценкам, их больше двух третей.

Также тут важно отметить, что большинство реализуемых палатой проектов так или иначе связано с осуществлением мероприятий, направленных на развитие системы поддержки предпринимательской активности и инфраструктуры для малого бизнеса. И мы считаем это правильным не только потому, что более половины членов палаты представляют этот вид бизнеса, а потому, что у малого бизнеса объективно меньше возможностей лоббировать свои интересы в органах власти, по сравнению с крупными предприятиями.

Если говорить о нишах и сферах деятельности малого и среднего бизнеса в регионе, то это традиционно торговля, рыболовство и рыбодоводство, а также рыбопереработка и активно развивающийся в последнее время сектор услуг, в частности туризм.

**– У вас есть проект МГПК БЕАР. Как известно, по оценке Высшего горного совета РФ, это лучшее отраслевое мероприятие Арктической зоны РФ. Расскажите об этом проекте подробнее. Чему посвящена конференция?**

– Над данным проектом мы работаем последние 9 лет. В следующем году состоится юбилейная X выставка. Основная цель, которую мы реализуем посредством проведения данного мероприятия, – это собрать максимальное количество бизнеса, работающего в горнопромышленном и горнодобывающем секторе, а также представителей научного сообщества и поговорить о проблемах и перспективах отрасли, об актуальных тенденциях и обо всём, что с этим связано. На самом деле мероприятие действительно масштабное. Мы приглашаем не только российских участников. Довольно представительная делегация из-за рубежа.

**– В своей деятельности вы много внимания уделяете образовательным программам для молодых и не только предпринимателей. Расскажите об этом.**

– На данный момент мы, как участник системы торгово-промышленных палат России, используем единую цифровую образовательную платформу, разработанную нашим корпоративным институтом МИМОП. Традиционно проблематика и актуальность курсов обусловлена текущей деятельностью бизнеса. Например, особенностями построения системы менеджмента в компаниях, взаимодействием и правилами поведения с фискальными и иными органами власти. Разбираем арбитражную практику и иные актуальные правоприменительные аспекты. Есть ряд курсов, нацеленных на подготовку узких специалистов и экспертов.

Также в рамках деятельности ТПП Мурманской области мы традиционно проводим семинары, посвящённые изменениям в налоговом и трудовом законодательствах, рассказываем о тенденциях в индустрии туризма.

**– Каковы планы ТПП Мурманской области на ближайшие год-два?**

– Если говорить о наших планах, то ТПП Мурманской области продолжит работать в своих традиционных сферах: экспертиза и консалтинг. Мы планируем активно наращивать нашу клиентскую базу и продвигать свои услуги в помощь бизнесу посредством применения инструментов дигитализации, сокращения издержки и время оказания услуг. В ту же очередь, учитывая развитие Северного морского пути и арктических территорий, мы планируем активно развивать относительно новое для нас направление, а именно сюрвейерские услуги и экспертизу в горнопромышленном секторе. Также мы уже подготовили проект по созданию ассоциации торгово-промышленных палат Арктической зоны РФ со штаб-квартирой в Мурманске. Планируем приступить к реализации данного проекта. Здесь стоит отметить, что мы хотим охватить всю территорию российской Арктики для поддержки местных производителей.



For almost three decades, Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry with the active support of enterprises and businessmen of the region, has been defending and protecting the interests of business in the Kola Region. On a voluntary basis, the Chamber unites commercial and non-commercial organizations, enterprises and businessmen of the Murmansk Region and their associations. In 1990, Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry consisted of 14 enterprises, and in 2018, their number amounted to 170. Sergey Plisov, President of the Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry, reported on how the Murmansk region is developing today and what should be done to make it attractive for investment.

## Sergey Plisov:

***“From the very first days of its activity, the Chamber has been striving to ensure that every entrepreneur has real opportunities to develop their business”***

*– In a year Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry will celebrate its 30th anniversary. What are the results of its activities over these three decades, how has it influenced the development of business in the Murmansk region? What have you managed to finish in the last year?*

– We belong to the unified system of chambers of commerce and industry of Russia and act in accordance with the law of the Russian Federation “On chambers of commerce and industry in the Russian Federation”, the Charter of the RF CCI and CCI of the Murmansk Region. At present, the CCI is the only business association, the activities of which are regulated by a separate Federal Law.

For 30 years, Murmansk Region Chamber of Commerce has done a great deal of practical work to create favorable conditions for entrepreneurial activity in the Murmansk region.

Strong ties have been built with the international business community in the post-Soviet space, Scandinavian and Western European countries. There have been established contacts with chambers of commerce on all continents, including North and South America.

We have been helping to solve problems with our fiscal and other regulatory authorities, providing comprehensive advice and legal support to local businesses, regardless of ownership and membership in the Chamber.

When it comes to what has happened over the past year, it is important to note that we have reached an important milestone in the history of our Chamber, in particular, the transformation of traditional services into market-based services.

*– There are 170 commercial and non-commercial organizations and entrepreneurs of the Murmansk region among your members. Are these mostly large enterprises, or are there niches in the North for the development of small business?*

– The Chamber of Commerce and Industry consists not only of large business. Moreover,

the main backbone of entrepreneurs – members of Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry belong to the category of SMEs. According to my estimates, there are more than two-thirds of them.

It is also important here to note that most of the projects fulfilled by the Chamber are somehow related to the implementation of measures aimed at developing a system of supporting entrepreneurial activity and infrastructure for small businesses. And we consider this to be right, and not only because of the fact that more than half of the members of the chamber represent this type of business, but because small business have objectively fewer opportunities, compared to large enterprises, to lobby their interests in government.

If we talk about niches and areas of activity of small and medium-sized business in the region, we can mention trade, fishing and fish farming, as well as fish processing, and the services sector, which recently has started its development. Tourism, in particular.

*– You have the MGPK - BEAR project. As we know, according to the Supreme Mining Council of the Russian Federation, this is the best industry event of the Arctic Zone of the Russian Federation. Tell us more about this project. What is the conference dedicated to?*

– We have been working on this project for the past nine years. Next year it will be the X anniversary exhibition of this project. The main goals that we implement through this event is to collect the maximum number of businesses operating in the mining sector, as well as representatives of the scientific community, and to talk about the problems and prospects of the industry, current trends and all that is related. In fact, the event is really large-scale. We invite not only Russian participants. There is a fairly representative delegation from abroad.

*– You pay a lot of attention in your activity to educational programs for young and not only entrepreneurs. Tell us more about it.*



– At the moment, as a member of the system of chambers of commerce and industry in Russia, we use a single digital educational platform developed by our corporate institute IIMBA. Traditionally, the problematics and relevance of the courses are conditioned by the current business activities. For example, by the peculiarities of building a management system in companies, by interaction and standards of conduct with fiscal and other authorities. We consider arbitration practice and other relevant law enforcement aspects. There is a number of courses aimed at training narrow specialists and experts.

In addition, as part of the activities of the Chamber of Commerce and Industry of the Murmansk region, traditionally we hold seminars on changes in tax and labor laws, and talk about trends in the tourism industry.

*– What are the plans of Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry for the next year or two?*

– If we talk about our plans, Murmansk Region Chamber of Commerce and Industry will continue its work in such traditional areas as expertise and consulting. We plan to actively expand our membership base and promote our services to help business through digitalization tools usage, by reducing costs and time for providing services. We also plan to actively develop a relatively new direction, namely, surveying services and expertise in the mining sector, taking into account the development of the Northern Sea Route and Arctic territories. Also, we have already prepared a project on creation of an association of chambers of commerce and industry of the Arctic zone of the Russian Federation with the headquarters in Murmansk and we plan to start this project implementation. It should be noted here that we want to cover the entire territory of the Russian Arctic to support local producers.



## Антон Фёдоров:

### «Мурманская корпорация развития оказывает поддержку инвесторам на любой стадии реализации проекта»

**М**урманская область последовательно стремится к тому, чтобы стать наиболее привлекательным для инвесторов регионом Арктической зоны Российской Федерации. Область в числе первых 38 регионов России завершила внедрение всех 15 разделов «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе». О том, как Корпорация развития Мурманской области формирует благоприятный климат для инвесторов и продвижения инвестиционного фонда региона, рассказал генеральный директор Антон Владимирович Фёдоров.

**– Сегодня главной задачей Корпорации развития является взаимодействие с инвесторами для создания необходимой инфраструктуры и всех условий для реализации инвестиционных проектов. С какими основными проблемами сталкиваются сегодня инвесторы в Мурманской области?**

– Основные трудности, с которыми сталкивается инвестор при реализации инвестиционных проектов в регионе, можно разделить на инфраструктурные, финансовые и кадровые. Инфраструктура является в большинстве случаев основополагающим фактором при принятии решения о реализации проекта в Мурманской области, так как определение земельного участка, технологическое присоединение и стоимость выполнения работ, связанная с этим, могут существенно влиять на экономику проекта. Среди финансовых особенностей, которые стоит учитывать при рассмотрении региона под реализацию проекта, выделяю «северное удорожание», которое может достигать до 30% от стоимости проекта, что опять же необходимо учитывать при подготовке финансовой модели проекта.

**– Как выстраивается работа Корпорации развития с потенциальными инвесторами Мурманской области. Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?**

– Корпорация оказывает поддержку инвесторам на любой стадии реализации проекта. Инвесторы обращаются к нам и для структурирования проекта, и для подбора земельного участка, и для составления бизнес-плана и финансовой модели. В 2019 г. Корпорации на законодательном уровне присвоен статус специализированной организации по работе с инвесторами в регионе. Сформированы и постоянно действуют рабочие группы по отраслям экономики, сейчас их 4. Теперь работа с инвестором стала понятней и прозрачней. Установлены определённые сроки для каждой стадии рассмотрения проектов, и каждый проект детально прорабатывается в рамках рабочей группы и предлагается к рассмотрению первыми должностными лицами региона для принятия решения о предоставлении мер государственной поддержки или реализации проекта с использованием механизмов государственно-частного партнёрства.

**– Какие крупные инвестиционные проекты планируется реализовать в Мурманской области в ближайшее время?**

– В настоящее время на сопровождении Корпорации – 35 инвестиционных проектов и более 50 инвестиционных инициатив в сфере медицины, ЖКХ, спорта и культуры. Общий объём предполагаемых инвестиций – 100 млрд руб. Это проекты на разной стадии реализации: от перспективной идеи до строительно-монтажных работ.

Из крупных реализуемых проектов стоит отметить строительство первого в России промышленного ветропарка компании «Энел Россия» с установленной мощностью 200,97 МВт. Проект получил всю необходимую разрешительную документацию и в настоящее время вошёл в стадию строительно-монтажных работ.

Также в регионе реализуется несколько крупных проектов в сфере логистики (Мурманский транспортный узел) и перевалки грузов.

Ну и, конечно, нельзя не сказать о проекте компании «Новатэк». Проект по строительству центра крупнотоннажных морских сооружений уже находится в активной фазе СМР и, несомненно, станет одним из драйверов развития экономики региона.

**– Расскажите, какую поддержку Корпорация развития оказывает малому и среднему бизнесу? Имеются ли программы, которые обеспечивают «подушку безопасности» для региональных предпринимателей?**

– Оказывать всестороннюю помощь бизнесу нам помогает тесное взаимодействие с функционирующими в регионе институтами поддержки предпринимательства. Это позволяет достичь ещё большего эффекта по сравнению с использованием только внутренних инструментов Корпорации.

Среди наших партнёров – Центр поддержки предпринимательства, Центр поддержки экспорта, Центр кластерного развития, а также профильные министерства и ведомства, осуществляющие адресную поддержку отраслей экономики региона.



The Murmansk Region consistently strives to become the most attractive region for investors in the Arctic zone of the Russian Federation. The region was among the first 38 regions of Russia which has completed the implementation of all 15 sections of the "Standard of the activities of the executive authorities of the Russian Federation on ensuring a favorable investment climate in the region".

Anton Fedorov, General Director of the JSC Murmansk Region Development Corporation, spoke on how the Murmansk Region Development Corporation creates a favorable climate for investors and the promotion of the region's investment fund.



## Anton Fyodorov:

# "Murmansk Development Corporation provides support to investors at any stage of the project"

*– The main task of the Development Corporation today is to interact with investors in order to create the necessary infrastructure and all the conditions for the implementation of investment projects. What are the main problems faced by investors in the Murmansk Region today?*

– The main difficulties faced by investors in the implementation of the region investment projects can be divided into: infrastructural, financial and human resources. Infrastructure, in most cases, is the fundamental factor in making a decision on the implementation of a project in the Murmansk region, as the land plot determination, technological connection and the cost of work associated with it, can influence significantly the economy of the project. One of the most noteworthy financial features, which should be taken into account when considering a region under the project implementation, is the «northern appreciation», which can reach up to 30 percent of the project cost, which again should be taken into account when preparing a financial model of the project.

*– How does the Development Corporation work with potential investors of the Murmansk region? What can make the mechanism of investor support more effective?*

– The Corporation provides support to investors at any stage of the project implementation. Investors turn to us both for structuring the project and for selecting a land plot, for business plan development and financial modeling. The Corporation was granted the status of a specialized investor relations organization in the region at the legislative level in 2019. Working groups on economic sectors have been formed and are constantly operating. Currently there are four of them. Now the work with investors has become simpler and more transparent. Specific timeframes have been set for each stage of the evaluation of projects and each project is thoroughly elaborated by the working group and is proposed for consideration by the first officials of the region for making a decision on the provision of state

support measures or project implementation through public-private partnership mechanisms.

*– What large investment projects are planned to be implemented in the Murmansk region in the near future?*

– Currently, there are 35 investment projects and more than 50 investment initiatives in medicine, housing and communal services, sports and culture under the Corporation's auspices. The estimated total volume of investments is 100 billion rubles. These projects are at different stages of implementation: from a promising idea existence to construction and installation works.

It is worth to underline the construction of the first Russian industrial wind farm by the Enel Russia company with the generating capacity of 200.97 MW. The project has received all the necessary permits and currently has started the construction and installation stage.

The region is also implementing several major projects in the field of logistics (Murmansk Transport Hub) and cargo transshipment.

And of course it is necessary to mention the Novatek project. The construction project of the center of large-tonnage marine structures is already in the active phase of engineering and erection. It will undoubtedly become one of the drivers of the regional economy development.

*– What kind of support does the Development Corporation provide to small and medium sized business? Are there any programs which provide a «safety net» to the regional entrepreneurs?*

– Close cooperation with business support institutions functioning in the region helps us to provide comprehensive assistance to businesses. This allows us to achieve an even higher effect than using only internal tools of the Corporation.

We have such partners as the Entrepreneurship Support Centre, Export Support Centre, Cluster Development Centre, as well as relevant ministries and agencies that provide targeted support to the economic sectors of the region.

Россия – страна с большим потенциалом, раскинувшая свои широты от Финского залива до Берингова пролива. Она омывается 13 морями и двумя океанами, одним из которых является Северный Ледовитый. Арктика – место работы атомных ледоколов.

Федеральное государственное унитарное предприятие «Атомфлот» предназначено для обеспечения эксплуатации и технологического обслуживания атомных ледоколов и судов вспомогательного флота. О том, как зарождался флот, какие изменения претерпел и каковы перспективы развития, рассказал генеральный директор ФГУП «Атомфлот» Мустафа Кашка.

# «ПОКОРИТЕЛИ АРКТИКИ»

**– Первые ледоколы использовали в конце XIX-начале XX века, и, казалось бы, их наличием удивить сложно. Расскажите, когда появился первый атомный ледокол?**

– Атомный ледокольный флот начал свою историю 3 декабря 1959 года – с момента ввода в эксплуатацию атомного ледокола «Ленин». Тогда его основной задачей было обеспечение вывоза продукции Норильского комбината из города Дудинка транспортными судами по трассам Северного морского пути.

**– Как давно Росатомфлот является оператором атомного ледокольного флота? Сколько на сегодняшний день атомоходов?**

– До 28 августа 2008 года атомный ледокольный флот находился в доверительном управлении у ОАО «Мурманское морское пароходство». В 2008 году на основании Указа Президента Российской Федерации «О мерах по созданию Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (№ 369 от 20 марта 2008 года) ФГУП «Атомфлот» вошло в состав Госкорпорации «Росатом» с передачей ему с 28 августа 2008 года в хозяйственное ведение судов с ядерной энергетической установкой и судов атомно-техно-

логического обслуживания. При этом члены экипажей судов и технические береговые специалисты сохранили работу и продолжают трудиться на благо ледокольного флота.

В настоящее время в составе атомного флота России четыре действующих атомных ледокола («Ямал», «50 лет Победы», «Таймыр» и «Вайгач») и единственное в мире транспортное судно с ядерной энергетической установкой «Севморпуть».

**– Какие сейчас направления работы предприятия являются ключевыми?**

– Основными направлениями деятельности ФГУП «Атомфлот» являются:

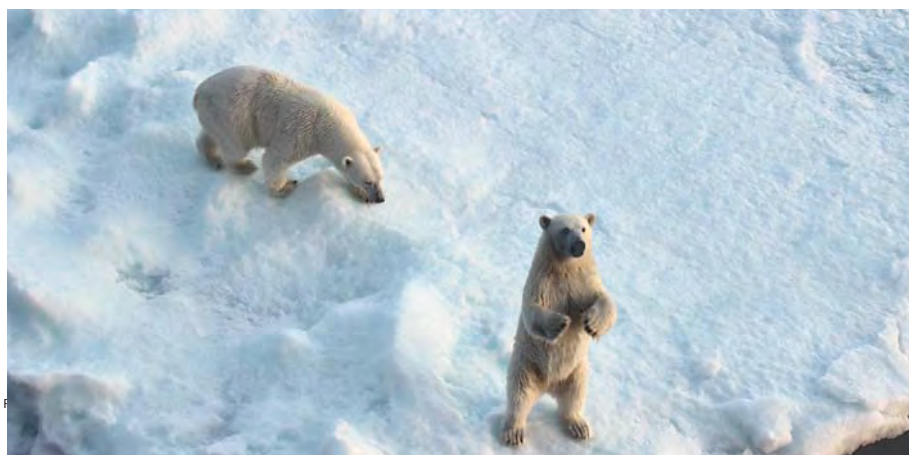
- ледокольное обеспечение арктических углеводородных проектов;
- ледокольная проводка судов в акватории Северного морского пути и в замерзающие порты РФ;
- оказание комплекса услуг портового флота в порту Сабетта;
- транспортировка грузов атомным контейнеровозом «Севморпуть»;
- судоремонт собственного флота и судов внешних заказчиков;
- безопасное обращение с ядерными материалами и радиоактивными отходами.



Сегодня ледокольное обеспечение крупнейших национальных арктических углеводородных проектов – главная задача Росатомфлота. В современных условиях конкурентного рынка услуг интенсивность работы атомных ледоколов составляет около 36 ледоколомесечев, то есть в среднем каждый ледокол используется 9 месяцев в году. Клиенты атомного ледокольного флота отлично понимают, что обеспечить безопасную проводку с поддержанием коммерческой скорости могут только атомные ледоколы.

Наиболее значимый на текущий момент арктический проект по производству и морскому экспорту сжиженного природного газа с полуострова Ямал «Ямал СПГ». Атомный ледокольный флот под управлением ФГУП «Атомфлот» Госкорпорации «Росатом» заключил договор на осуществление ледокольной проводки судов в рамках проекта «Ямал СПГ» до 2040 года. Круглогодичная навигация в порту Сабетта была открыта 9 декабря 2013 года с приходом в акваторию порта а/л «Таймыр».

Помимо оказания услуг по ледокольной проводке, между ФГУП «Атомфлот» и ОАО «Ямал СПГ» заключён договор на оказание комплекса услуг портового флота в акватории порта Сабетта. Проект «Портофлот» открыл новое направление деятельности предприятия – предоставление услуг по пор-





товому обслуживанию танкеров-газовозов в порту Сабетта в условиях сложной ледовой обстановки. Сейчас «Портофлот» состоит из буксиров «Пур» и «Тамбей», ледокольных буксиров «Юрибей» и «Надым», а также портового ледокола «Обь». Все суда построены на российских верфях на внебюджетные средства, привлечённые ФГУП «Атомфлот» под поручительство Госкорпорации «Росатом».

**– Какие задачи стоят перед судами портового флота?**

– Ключевая задача «Портофлота» – обеспечение комплекса услуг в Обской губе. В частности, ледовые работы в порту и подходном судоходном канале, сопровождение танкеров для перевозки СПГ, буксировка несамоходных судов и плавучих сооружений, проводка судов в акватории портов и постановка к причалу, эскортные операции на скорости до 10 узлов, борьба с пожарами на судах и портовых сооружениях, участие в операциях по ликвидации аварийных разливов нефти, а также перевозка палубных грузов.

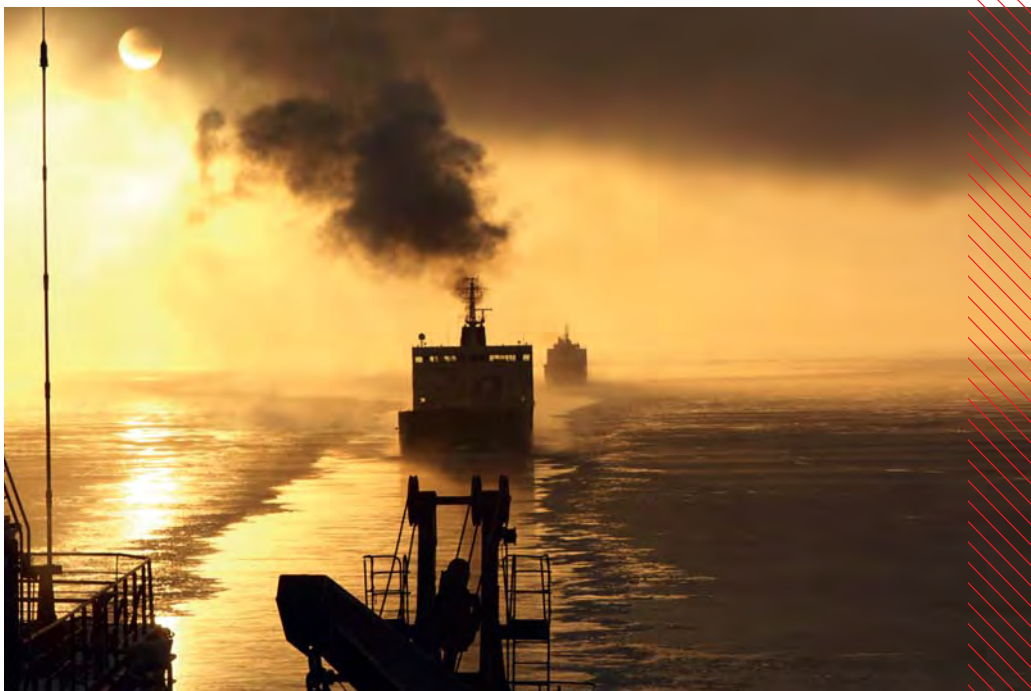
**– И всё же каковы главные задачи атомных ледоколов? Развивается ли строительство новых?**

– При участии атомных ледоколов Росатомфлота в Арктике обеспечивается вывоз сырой нефти с Новопортовского месторождения, осуществляется вывоз готовой продукции ПАО «ГМК «Норильский никель», ведутся подготовительные работы по вывозу угля с полуострова Таймыр.

Для обеспечения своих обязательств Росатомфлотом при поддержке ГК «Росатом» продлены ресурсы действующих ледоколов до 200 тыс. часов, а также продолжаются работы по продлению до 260 тыс. часов. При этом ФГУП «Атомфлот» обеспечит развитие арктических проектов до ввода в эксплуатацию ледоколов серии УАП в 2020–2022 гг.


В настоящее время на АО «Балтийский завод» ведётся строительство головного универсального атомного ледокола проекта 22220 «Арктика» и двух серийных – «Урал» и «Сибирь» (срок ввода в эксплуатацию 2020, 2021 и 2022 годы соответственно). 23 августа 2019 в Мурманске на базе ФГУП «Атомфлот» состоялось торжественное подписание договора на строительство третьего и четвёртого серийных атомных ледоколов проекта 22220 между ФГУП «Атомфлот» и АО «Балтийский завод». Принято принципиальное решение о строительстве сверхмощного ледокола «Лидер». Основной его задачей станет круглогодичное лидерование караванов в Арктике, а также одиночная проводка крупнотоннажных судов. Обладая мощностью 120 МВт и характеристиками (длина – 209 м, ширина – 47,5 м), ледокол «Лидер» откроет круглогодичную навигацию по всей акватории Северного морского пути.

Главная задача ФГУП «Атомфлот» – не сдерживать развитие крупнейших проектов в Арктике и двигаться в одном ритме с основными заказчиками.



3 ДЕКАБРЯ 2019 ГОДА ИСПОЛНЯЕТСЯ 60 ЛЕТ СО ДНЯ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕРВОГО В МИРЕ АТОМНОГО ЛЕДОКОЛА «ЛЕНИН». СОЗДАНИЕ УНИКАЛЬНОГО ГРАЖДАНСКОГО СУДНА С ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ УСТАНОВКОЙ СТАЛО ОТПРАВНОЙ ТОЧКОЙ В РАЗВИТИИ АТОМНОГО ЛЕДОКОЛЬНОГО ФЛОТА. ЭКИПАЖ ПЕРВОГО В МИРЕ АТОМНОГО ЛЕДОКОЛА НАГЛЯДНО ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ЛЮДЯМ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН ВОЗМОЖНОСТИ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И ЗАКРЕПИЛ ЛИДЕРСТВО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЁНЫХ И ИНЖЕНЕРОВ. СЕГОДНЯ 3 ДЕКАБРЯ – ЭТО ДЕНЬ АТОМНОГО ЛЕДОКОЛЬНОГО ФЛОТА РОССИИ.





Russia is a country with great potential, spreading its territories from the Gulf of Finland to the Bering Strait. It is washed by 13 seas and two oceans, one of which is the Arctic Ocean. The Arctic is the workplace of nuclear-powered icebreakers. Atomflot Federal State Unitary Enterprise is designed to provide operation and maintenance of nuclear icebreakers and auxiliary fleet vessels. Mustafa Kashka, CEO of Atomflot FSUE, spoke about how the fleet was born, what changes it underwent and what are the development prospects.

## "CONQUERORS OF THE ARCTIC"

*– The first icebreakers were used in the late 19th and early 20th centuries, and it would seem difficult to surprise with their presence. Tell us, when did the first nuclear-powered icebreaker appear?*

– The nuclear icebreaker fleet began its history on December 3, 1959 – from the moment the icebreaker Lenin was commissioned. Then its main task was to ensure the export of products of the Norilsk Combine from the city of Dudinka by transport vessels along the Northern Sea Route.

*– How long has Rosatomflot been the operator of the nuclear icebreaker fleet? How many nuclear-powered ships are there today?*

– Until August 28, 2008, the nuclear icebreaker fleet was in trust with OJSC Murmansk Shipping Company. In 2008, on the basis of the Decree of the President of the Russian Federation "On measures to create Rosatom State Atomic Energy Corporation" (No. 369 dated March 20, 2008), the Atomflot FSUE became part of Rosatom State Atomic Energy Corporation. From August 28, 2008 ships with a nuclear power plant and ships of nuclear technology services were transferred to it in the economic management. At the same time, the crew members and technical coastal specialists retained their work and continued to work for the benefit of the icebreaker fleet.

At present, the Russian nuclear fleet has four operating nuclear icebreakers (Yamal, 50 Let Pobedy, Taimyr and Vaigach) and the world's only transport ship with a nuclear power unit Sevmorput.

*– What are the key areas of the company's work?*

– The main activities of Atomflot FSUE are:

- icebreaking support for Arctic hydrocarbon projects;

- icebreaking assistance in the waters of the Northern Sea Route and in the freezing ports of the Russian Federation;

- providing a range of port fleet services in the port of Sabetta;

- transportation of goods by the Sevmorput nuclear-powered container ship;

- ship repair of our own fleet and vessels of external customers;

- safe handling of nuclear materials and radioactive waste.

Today, icebreaking support for the largest national Arctic hydrocarbon projects is the main task of Rosatomflot. In the current conditions of the competitive services market, the intensity of the operation of nuclear icebreakers is about 36 icebreakers-months, that is, each icebreaker is used on average 9 months a year. Nuclear-powered icebreaker fleet clients are well aware that only nuclear-powered icebreakers can provide safe wiring while maintaining commercial speed.

At the moment the most significant Arctic project for the production and export of liquefied natural gas from the Yamal Peninsula

is the Yamal LNG project. The nuclear icebreaker fleet managed by the Atomflot FSUE of Rosatom State Atomic Energy Corporation has concluded an agreement on icebreaking assistance for vessels under the Yamal LNG project until 2040. Year-round navigation in the port of Sabetta was opened on December 9, 2013 with the arrival of the Taimyr icebreaker in the water area of the port.

In addition to providing icebreaker assistance services, an agreement was concluded between Atomflot and Yamal LNG to provide a range of services for the port fleet in the waters of the port of Sabetta. The Portoflot project has opened a new line of business for the company – the provision of port services for gas tankers in the port of Sabetta in increased ice conditions. Now Portoflot consists of the tugs Pur and Tambey, the icebreaking tugs Yuribey and Nadym, as well as the port icebreaker Ob. All vessels were built at Russian shipyards with extrabudgetary funds raised by Atomflot FSUE under the guarantee of Rosatom State Atomic Energy Corporation.







***– What are the challenges facing port fleet vessels?***

– The key objective of Portflot is to provide a range of services in the Gulf of Ob. In particular, ice work in the port and approaching shipping channel, escort of tankers for LNG transportation, towing dumb vessels and floating structures, piloting vessels in the port water area and docking, escort operations at speeds of up to 10 knots, firefighting on ships and port facilities, participation in oil spill response operations, as well as deck cargo transportation.

***– And yet, what are the main tasks of nuclear icebreakers? Is construction of new ones developing?***

– With the participation of Rosatomflot's nuclear icebreakers in the Arctic, crude oil is exported from the Novoportovskoye field, finished products are exported to MMC Norilsk Nickel, and preparatory work is underway to export coal from the Taimyr Peninsula.

To ensure its obligations, Rosatomflot, with the support of Rosatom State

Corporation, has extended the resources of existing icebreakers to 200 thousand hours, and work is continuing to extend them up to 260 thousand hours. At the same time, Atomflot FSUE will ensure the development of Arctic projects until the commissioning of

icebreakers of the UAL series in 2020-2022.

Currently, Baltiysky Zavod JSC is constructing the lead universal nuclear icebreaker of project 22220 Arktika and two serial icebreakers Ural and Sibir (the commissioning dates are 2020, 2021 and 2022, respectively). On August 23, 2019, in Murmansk, on the basis of Atomflot FSUE, the solemn signing of the contract for the construction of the third and fourth serial nuclear icebreakers of project 22220 between the Atomflot FSUE and Baltiysky Zavod JSC was held. A decision on the construction of the super-powerful icebreaker Leader was made. Its main task will be the year-round leadership of caravans in the Arctic, as well as the single pilotage of large vessels. With a capacity of 120 mW and characteristics (length – 209.0 m, width – 47.5 m), the Leader icebreaker will open year-round navigation throughout the entire Northern Sea Route.

The main task of Atomflot FSUE is not to restrain the development of the largest projects in the Arctic and move in the same pace with the main customers.

DECEMBER 3, 2019 MARKS THE 60TH ANNIVERSARY OF THE COMMISSIONING OF THE WORLD'S FIRST NUCLEAR-POWERED ICEBREAKER LENIN. THE CREATION OF A UNIQUE CIVILIAN SHIP WITH A NUCLEAR POWER UNIT WAS THE STARTING POINT IN THE DEVELOPMENT OF THE NUCLEAR ICEBREAKER FLEET. THE CREW OF THE WORLD'S FIRST ICEBREAKER CLEARLY DEMONSTRATED TO PEOPLE FROM DIFFERENT COUNTRIES THE POSSIBILITIES OF NUCLEAR ENERGY AND SECURED THE LEADERSHIP OF DOMESTIC SCIENTISTS AND ENGINEERS. TODAY, DECEMBER 3 IS THE DAY OF THE NUCLEAR-POWERED ICEBREAKER FLEET OF RUSSIA.



**В** первый день сентября 1915 года к пристани, ещё не имевшей названия, пришвартовался первый пароход под названием Drott, доставивший из Нью-Йорка железнодорожные рельсы и стрелки. Тот далёкий день стал днём рождения Мурманского морского торгового порта. Порт старше города: Мурманск был официально основан больше года спустя, 4 октября 1916-го. Мурманский порт ждала долгая и замечательная история. Поистине неоценимым стало его значение в годы Великой Отечественной. Первый союзный караван с военными грузами из Англии вошёл под охраной боевых кораблей в Кольский залив 21 декабря 1941 года. А последний полярный конвой, JW-67, прибыл сюда 20 мая 1945 года, уже после капитуляции Германии. Работа портовиков во время войны была не только сложной, но и опасной: на трудовом посту погибли 103 человека, 317 получили ранения. Много славных страниц было вписано в историю порта и после войны, были у него и тяжёлые времена. В 2012 году во главе старейшего предприятия Мурманска встал новый руководитель. Новый этап развития порта потребовал качественно иных подходов в решении актуальных задач, поставленных временем. Об этом мы побеседовали с Александром Масько, до 2019 года – генеральным директором АО «Мурманский морской торговый порт», а с ноября 2019-го – заместителем директора по логистике и директором по управлению портовыми активами АО «СУЭК».



## АЛЕКСАНДР МАСЬКО: «МУРМАНСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ – ЦЕНТР НОВЫХ ИДЕЙ И ИННОВАЦИЙ»

**– Александр Вадимович, вы помните свой первый рабочий день в должности генерального директора Мурманского морского торгового порта и те чувства, которые испытывали в тот момент?**

– Это был обычный пасмурный день. Про такие дни часто говорят, что они «нагоняют тоску». И было очень легко поддаться этим чувствам: ведь, с одной стороны, перед тобой предприятие со славной историей, с другой – не совсем понятным настоящим, и уж тем более – будущим. Лучший способ справиться с подобными эмоциями – включиться в работу. Для меня это был вызов, который я принял, и должен был найти ответы на вопросы, которые задавала жизнь.

**– Какой из вопросов был самым сложным?**

– Все! Потому что они все были связаны друг с другом, и решение одного зависело от других. Надо было просчитывать ситуацию на несколько ходов вперёд. Пожалуй, принципиальным и определяющим стал подход, который был положен в основу всех принимаемых решений: мы работаем на долгосрочную перспективу. Кстати, именно так рассуждали наши предшественники, когда в далёких 1914-1915 годах проводили первые изыскания на голых сопках и скалах побережья Кольского полуострова и с нуля начинали строительство порта в Арктике.

Наверное, тогда мало кто мог поверить, что спустя столетие именно Мурманский порт станет «воротами в Арктику». А они верили. Более того, недавно мы нашли и опубликовали первые чертежи, которые были созданы ими. Так вот, в наши дни причальная линия ММТП практически полностью соответствует этому плану! Как профессионал, я понимаю, что это высочайший класс работы. В прямом смысле – на века!

У меня и моей команды тоже простых задач не было. Мы одновременно занимались повышением эффективности деятельности предприятия, увеличением грузооборота, обновлением инфраструктуры, решением экологических проблем. Но всегда смотрели в сторону горизонта.

**– Экология – особая тема. Чего удалось достичь?**

– Мы начали с анализа ситуации. Зафиксировали наиболее проблемные точки, применили комплексный подход к решению вопросов. Объехали крупнейшие порты Китая, Японии, Австралии, Канады. Изучили их опыт. Результатом стала масштабная экологическая программа стоимостью свыше 3 млрд рублей. Она включает 12 мероприятий, в том числе: строительство по периметру производственной площадки пылеветрозащитного экрана высотой 20 метров и протяжённостью около 2 ки-



лометров; внедрение системы экологического прогнозирования, основой которой является экологическая диспетчерская порта; использование системы орошения, состоящей из 17 тумано- и снегообразующих водяных пушек, системы орошения автодорожного полотна на территории порта. В настоящий момент ничего подобного нет ни в одном порту России.

Отмечу, что в мае этого года на базе АО «ММТП» состоялось расширенное совещание комитета по экологии и охране окружающей среды, технологии, механизации и природоохранной деятельности Ассоциации морских торговых портов. На него приехали представители более двадцати ведущих стивидорных компаний Российской Федерации. Подобная встреча на базе Мурманского морского торгового порта проходила впервые. Поводом для неё стало завершение работы и утверждение перечня наилучших доступных технологий (НДТ), которые должны будут применяться при перевалке навалочных грузов в морских портах России. В значительной части именно опыт мурманских портовиков лёг в основу принятого справочника наилучших доступных технологий. При этом порядка 80% технологий, которые вошли в справочник, либо уже реализованы на площадке АО «ММТП», либо находятся в активной стадии реализации.

Столь же высокую оценку получил наш опыт по итогам посещения АО «ММТП» делегацией Общественной палаты РФ. Оно состоялось в августе 2019 года. Системная работа АО «ММТП» в сфере экологии была названа примером для других стабильно развивающихся стивидорных компаний.

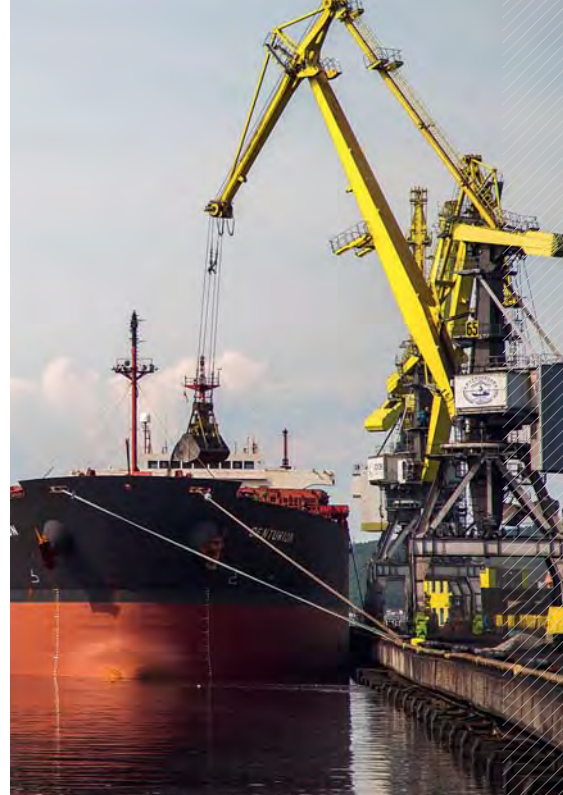
**– Мурманский порт принято называть «воротами в Арктику». Насколько эта фраза актуальна в наши дни?**

– По итогам прошлого года, общий объём перевалки в направлении арктических территорий составил 335 тыс. тонн. Сейчас мы идём в графике прошлого года и даже ставим новые рекорды. В августе Мурманский морской торговый порт принял судно «Сибирь», на которое была погружена самая крупная за всю историю порта партия щебня – 24 205 тонн. Этот груз предназначен для проведения строительных работ в Арктической зоне России в рамках реализации масштабных инфраструктурных проектов. Доставка этого груза, как и других аналогичных, обеспечивалась по трассе Северного морского пути через Мурманский морской торговый порт.

Сегодня наш порт – это важнейший логистический узел, предназначенный для решения государственных задач по развитию Северного морского пути и освоения Арктической зоны. Мы обеспечиваем перевалку грузов в направлении заполярных портов (Сабетта, Диксон, Хатанга), обрабатываем атомный лихтеровоз «Севморпуть», суда обеспечения шельфовых нефтегазовых проектов. Развитие арктического направления является одним из приоритетов нашей деятельности. Мы активно развиваем его, формируем необходимую инфраструктуру для того, чтобы она соответствовала потребностям уже завтрашнего дня.

**– Социальная программа АО «ММТП» составляет порядка 130 млн рублей ежегодно. Насколько правильно для коммерческого предприятия нести такие расходы?**

– Конечно, мы акционерное общество, но мы являемся градообразующим предприятием, благодаря которому возник Мурманск. И мы просто не имеем права не выполнять те социальные функции, которые исторически принял Мурманский порт.



Ежегодно мы активно участвуем в реализации важных для мурманчан проектов.

Например, в этом году состоялся первый выпуск 11-классников единственного в стране транспортно-логистического класса. Он был создан два года назад по инициативе АО «ММТП» в гимназии № 8 Мурманска.

**– Если говорить про будущее: на что ориентируется Мурманский морской торговый порт в перспективе 10-20 лет?**

– Могу сказать, что уже в следующем году в порту начнётся реализация проектов, результаты которых рассчитаны на период свыше 50 лет. Я имею в виду реконструкцию гидротехнических сооружений, срок службы которых минимум полвека. Так что наши горизонты рассчитываются исходя из таких категорий. Мы к этому готовы, потому что сделали Мурманский морской торговый порт центром новых идей и инноваций.

**АО «МУРМАНСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ» – КРУПНЕЙШАЯ СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, СТАРЕЙШЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ МУРМАНСКА И МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОРТ ОБЕСПЕЧИВАЕТ КРУГЛОГОДИЧНОЕ СООБЩЕНИЕ С ВАЖНЕЙШИМИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЦЕНТРАМИ ВО ВСЁМ МИРЕ. СУММАРНЫЙ ВЕС РАЗЛИЧНЫХ**

**ГРУЗОВ ЕЖЕГОДНО ПРЕВЫШАЕТ 16 МЛН ТОНН. АО «ММТП» ЯВЛЯЕТСЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ВНЕДРЯЕТ НАИЛУЧШИЕ ДОСТУПНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ, ПРИНИМАЕТ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ПОДДЕРЖКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННО ВАЖНЫХ ПРОЕКТОВ. АО «ММТП» АКТИВНО УЧАСТВУЕТ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ – БОЛЕЕ 130 МЛН СРЕДСТВ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА НАПРАВЛЕНО НА ЭТИ ЦЕЛИ В 2019 ГОДУ.**







# ALEXANDER MASKO: “MURMANSK COMMERCIAL SEA PORT IS THE CENTER OF NEW IDEAS AND INNOVATIONS”

**On** the first day of September 1915, the first steamer under the name “Drott” moored to the quay, which was still nameless that time, to deliver railroad tracks and arrows from New York. That distant day had become the birthday of the Murmansk Commercial Sea Port. The port is older than the city: Murmansk was officially founded more than a year later, on October 4, 1916.

Murmansk port has a long and interesting history. Its role in the years of the Great Patriotic War is hard to overestimate. The first union caravan with military cargo from England under the protection of warships entered the Kola Bay on December 21, 1941. And the last polar convoy, JW-67, arrived here on May 20, 1945, after the surrender of Germany. The service of the port workers during the war was not only difficult but also dangerous: 103 people were killed at the labor post, 317 people were injured. The history of the port since the war has got many glorious pages; still it has also passed through bad streak. In 2012, the oldest enterprise in Murmansk was headed by a new director. The new stage of the port development required a qualitatively different approach to the solution of urgent problems set by time. We talked about it with Alexander Masko, General Logistics Director of the Murmansk Commercial Seaport till 2019 and since November 2019 - Deputy Director for Logistics – Head of Port Assets Management of SUEK JSC.

**– Mr.Masko, do you remember your first working day as a General Director of the Murmansk Commercial Sea Port, and the feelings, you experienced that time?**

– It was an ordinary cloudy day. One of such days, which are often said that they “evoke despair”. And it was very easy to succumb to these feelings: on the one hand, I had an enterprise with a glorious history, on the other hand, its present was unclear, and even more so – unclear was its future. The best way to deal with such emotions was to get involved into the working process. I took it as a challenge to find answers to the questions that were asked by life itself.

**– Which of the questions were the most difficult?**

– All of them! Because they were all interconnected with each other, and the

solution of one depended on the others. I should have thought a few moves forward. The approach that has become the basis for all the decisions was fundamental and decisive: we worked for the long term. By the way, this is exactly how our predecessors reasoned, when in the distant 1914-1915 they prospected the bare hills and rocks of the coast of the Kola Peninsula, and began building a port in the Arctic from scratch. Probably, those times very few people could imagine that the port of Murmansk would become the «gateway to the Arctic» practically in a century. But they believed. Moreover, recently we have found and published the first drawings, which they made. What is remarkable, nowadays the Murmansk Commercial Port quayage almost completely corresponds to this plan! I understand as a professional that this is

the highest class work. In the literal sense - forever!

My team and I also had no simple tasks. At the same time, we were engaged in increasing the efficiency of the enterprise, freight turnover enlargement, updating infrastructure, and solving environmental problems. But we always looked towards the horizon.

**– Ecology is a special topic. What have you managed to achieve?**

– We started by analyzing the situation. We have fixed the most problematic points and applied an integrated approach to resolving issues. We have traveled around the largest ports of China, Japan, Australia, and Canada and studied their experience. The result is a large-scale environmental program, amounted at 3 billion rubles. It consists of 12



events, including: the construction of a dust-and-wind shield around the production site with a height of 20 meters and a length of about 2 kilometers, the introduction of an environmental forecasting system based on the port's environmental dispatch control unit, the irrigation systems usage, consisting of 17 mist and snow water guns and usage of system for the roadway irrigation in the port. At the moment, there is nothing like this in any port of Russia.

I want to mention that this year in May, an expanded meeting of the Committee on Ecology and Environmental Protection, Technology, Mechanization and Environmental Activities of the Trade Sea Ports Association took place on the basis of MMTP JSC. More than twenty leading stevedoring companies of the Russian Federation came to visit it. It was for the first time that such a meeting was held on the basis of the Murmansk Commercial Sea Port. The reason for it was the completion of work and the approval of the list of the best available technologies (BAT), which should be used for transshipment of bulk cargo in the sea ports of Russia. To a large extent, it was the experience of the Murmansk port workers that formed the basis of the accepted directory of the best available technologies. At the same time, about 80% of the best available technologies that are included in the directory are either already implemented at the site of MMTP OJSC or are in the active stage of implementation

Our experience was also highly appreciated by the delegation of the Public Chamber of the Russian Federation following the results of the visit of JSC MMTP, which took place in August 2019. The systemic work of MMTP JSC in the field of ecology was referred to as an example for other steadily developing stevedoring companies.

*- The port of Murmansk is commonly called the "gateway to the Arctic". How relevant is this phrase today?*

- According to the last year results, the total volume of transshipment in the direction of the Arctic territories amounted to 335 thousand tons. Now we adhere to the schedule of last year and even set new records. In August, the ship "Siberia", onto which the largest shipment of crushed stone in the whole history of the port - 24,205 tons was loaded, was accepted by the Murmansk Commercial Sea Port. This cargo is intended for construction works in the Arctic zone of Russia as part of the implementation of the large-scale infrastructure projects. Delivery of this cargo, as well as of other similar ones, was ensured along the Northern Sea Route through the Murmansk Commercial Sea Port.

Today, our port is the most important logistics hub designed to solve state problems on the development of the Northern Sea Route and the Arctic zone reclamation. We provide transshipment of cargo in the direction of the polar ports (Sabetta, Dikson,

Khatanga); we process the Sevmorput nuclear-powered lighter- and container carrier and vessels providing offshore oil and gas projects. The development of the Arctic direction is one of the priorities of our activities. We develop it actively; we are forming the necessary infrastructure so that it meets the needs of tomorrow.

*- The MMTP JSC social program amounts to about 130 million rubles annually. How appropriate is it to bear such costs for business?*

- Of course, we are a joint-stock company, but we are also a city-forming enterprise, thanks to which Murmansk was formed. And we simply do not have the right not to fulfill the social functions that the port of Murmansk historically assumed. Every year we actively participate in the implementation of important projects for Murmansk citizens.

For example, this year the first class of 11th graduates of the only country transport and logistics school took place. It was created two years ago at the initiative of MMTP JSC in the gymnasium No. 8 of Murmansk.

*- Speaking about the plans: what is the Murmansk Commercial Sea Port aimed at in the future 10-20 years?*

- I can say that the next year the port will start implementing of projects, the results of which are designed for a period of over 50 years. Here I mean the reconstruction of hydraulic engineering installations, the lifespan of which is at least half a century. Thus we build our plans, based on such considerations. We are ready for this, because we have made the Murmansk Commercial Sea Port a center of new ideas and innovations.

MURMANSK COMMERCIAL SEA PORT JSC IS THE LARGEST STEVEDORING COMPANY IN THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION, THE OLDEST ENTERPRISE IN MURMANSK AND THE MURMANSK REGION. THE PORT PROVIDES ALL-YEAR-ROUND COMMUNICATION WITH THE MOST IMPORTANT LOGISTICS CENTERS WORLDWIDE. OVER 16 MILLION TONS OF VARIOUS CARGO ARE HANDLED ANNUALLY. MMTP JSC IS A SOCIALLY RESPONSIBLE ENTERPRISE: IT IMPLEMENTS THE BEST AVAILABLE TECHNOLOGIES IN THE FIELD OF TRANSPORT LOGISTICS AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT, TAKES AN ACTIVE PART IN SUPPORTING AND IMPLEMENTING SOCIALLY IMPORTANT PROJECTS. MMTP JSC IS ACTIVELY INVOLVED IN SOCIAL PROJECTS - MORE THAN 130 MILLION OF THE JOINT-STOCK COMPANY'S FUNDS WERE ALLOCATED FOR THESE PURPOSES IN 2019.



Говорят, в наше время и шага нельзя ступить без консультации с юристом. Даже в личной жизни брачный контракт, например, перестаёт быть экзотикой для россиян. Что уж говорить про деловую среду со всем разнообразием сфер, с которыми соприкасается даже микробизнес! Здесь жизненно важно правильно определиться с выбором надёжного и компетентного не только юриста, но и финансового аналитика, и налогового аудитора. Клиенты известной в Мурманске консалтинговой компании Rich People могут работать спокойно, ибо сделали верный выбор! О роли юристов, аналитиков и аудиторов в бизнесе клиентов мы побеседовали с ведущим партнёром **Лукинской Светланой Николаевной**.



## «RICH PEOPLE КОНСАЛТИНГ» – подушка безопасности для бизнеса

– *Rich People уже более четверти века предлагает клиентам широкий спектр услуг, среди которых бухгалтерский аудит и юридическое сопровождение бизнеса, определение целесообразности инвестиций. Такой круг компетенций был выбран изначально?*

– «Rich People Консалтинг» – команда, сложившаяся со временем. Профессионалами и специалистами мы «обрастали» по мере возникновения задач.

– *Вы предлагаете бухгалтерский аудит и юридическое сопровождение бизнеса. Если первый термин более-менее понятен широкой публике, то «юридическая поддержка» – термин слишком общий. Что в данном случае вы под ним подразумеваете? И что такое услуга due diligence?*

– Говорят, «в наше время каждый должен быть юристом». В современном мире просто необходимо быть защищёнными, знать нужные законы в нужный момент, предвидеть последствия своих действий и поступков.

И особенно эта потребность велика у бизнеса, где призма правоотношений намного сложнее. А быть профессионалом во всём – утопия. Увлёкшись одним, обязательно упустить другое, что может привести к краху.

Наша команда – подушка безопасности для любого бизнеса! Мы обеспечиваем нужные знания прав и обязанностей в нужный момент. Это и есть юридическая поддержка. Она включает и такие «опции», как представление интересов клиентов в судах и других государственных органах, перед другими лицами, защиту от обвинений и т. д. Мы стараемся регулировать конфликт интересов на стадии переговоров, чтобы экономить финансы клиентов.

А «due diligence» – выявление рисков существующих и потенциальных. Это комплексная услуга, которая формирует независимое представление об объекте инвестирования, под которым понимается любое вложение денег.

– *Какова география работы вашей компании? Среди примеров успешных проектов на вашем сайте можно прочесть как о сотрудничестве с предприятиями рыбодобывающей и рыбоперерабатывающей отрасли, типичными для региона, так и об успешной работе с винодельческим заводом, отрасли, от Мурманска весьма далёкой. По каким критериям отбираете клиентов? В основном они всё же из вашего региона?*

– География здесь не имеет значения: мы в любом случае при необходимости выезжаем на предприятие клиента, а современные технологии позволяют решать многие задачи дистанционно.

А критериев отбора нет. Мы рады каждому клиенту: большому и малому бизнесу, стартапам.

Для нас разница между ними заключается только в одном – во временных затратах. Большой объём информации требует больше времени для анализа и реализации решений.

– *Сколько компаний пользуется вашими услугами в настоящее время?*

– Если вам скажут, что у юридической команды нашего направления в работе больше 2-3 крупных компаний в год, не верьте! Комплексное решение задач требует максимальной сосредоточенности команды. Крупные проекты и успешное сотрудничество длятся годами. Сначала мы создаём структуру, которая будет приносить прибыль заказчику, а потом её поддерживаем, если в этом есть необходимость.

– *Должно быть, для выполнения столь многих и разноплановых задач требуется немалый штат?*

– В нашем бизнесе масштабность ведёт к снижению качества. Мы сознательно не увеличиваем коллектив более чем до 12 сотрудников. Но это профессионалы высокого класса, у каждого свои задачи, а при необходимости возможна взаимозаменяемость.

– *Велика ли в регионе конкуренция в данной сфере?*

– В Мурманском регионе нет компаний подобных нашей. Каждая услуга в отдельности предлагается многими, но именно их совокупность даёт синергетический эффект. Именно синергия и является нашим уникальным предложением.

– *Правда ли, что самый большой спрос на перечисленные услуги, в частности на определение целесообразности инвестиций, наблюдается во время кризиса? Какие из ваших услуг пользуются наибольшим спросом сейчас?*

– Инвестору всегда интересно, принесёт ли его вложение прибыль. Люди не хотят терять ресурсы ни в благоприятные, ни в кризисные времена!

Наибольший спрос всегда на конечный результат, достигаемый только от услуг в комплексе.

– *На вашем сайте описаны несколько видов расценок: есть варианты как для vip-клиентов, так и для начинающих. Какие клиенты могут рассчитывать на льготы и скидки?*

– Ценовая политика зависит от поставленных задач и объёма работы. А на скидки и льготы всегда могут рассчитывать постоянные клиенты.

– *Каковы планы Rich People в наступающем году? Есть ли у компании стратегический план развития на более долгосрочную перспективу?*

– Мы на каждый год пишем концепцию развития, учитываем полученный опыт. На ближайшие два года нами запланирован благотворительный проект: возрождение памятника архитектурного наследия. Это не только камни и стены, а частичка нашей культуры и истории. Это вложение в наше будущее.

8 (960)-020-40-07, <https://rpdiligence.ru/>  
Беседовала Елена Александрова



## RICH PEOPLE CONSULTING is a safety net for business

People say you these days everybody is tied up to consulting a lawyer. Even in private life, the marriage contract, for example, is no longer an exotic thing for Russians. Let alone the business environment with all the variety of areas with which even microbusinesses come into the contact! Here it is vital to choose a reliable and competent not only lawyer, but also a financial analyst and tax auditor. Clients of the well-known consulting company Rich People in Murmansk can work peacefully, because they have made the right choice!

We talked about the role of lawyers, analysts and auditors in the clients' business with a leading partner **Lukinskaya Svetlana Nikolaevna**.

*– For more than a quarter of a century Rich People has been offering its clients a wide range of services, including accounting and legal support of business, assessing the feasibility of investments. Was this range of competencies chosen from the very beginning?*

– Rich People Consulting is a team that has evolved over time. We accumulated of professionals and specialists as tasks arose.

*– You offer an accounting audit and legal support of the business. If the first term is more or less understandable to the wide audience, «legal support» sounds too general. What do you mean by this term? And what is a due diligence service?*

– People say: «Nowadays everyone should be a lawyer.» In the modern world it is essential to be protected, to know the right laws at the right time, to anticipate the consequences of your actions and deeds.

And especially this is relevant for business, in which the prism of legal relations is much more complicated. It is an utopia to be an expert in everything. If you get involved in one thing, you will definitely miss another, which can lead to the collapse.

Our team is a safety net for any business! We provide the necessary knowledge of rights and duties at the proper moment. This is the legal support. It includes such options as representation of clients' interests in courts and other state bodies, in front of other parties, protection from accusations, etc. We try to regulate the conflict of interest at the stage of negotiations in order to save clients' finances.

Due diligence is the identification of existing and potential risks. This is a comprehensive service that forms an independent view on the object of investment, which is understood as any financial investment.

*– What is the geographical reach of your company? Among the examples of successful projects one can read on your website both about cooperation with fishing and fish processing enterprises, typical to the region, and about fruitful work with a winery, an industry, very far from Murmansk. What are the criteria for selecting clients? Are they basically from your region?*

– Geography does not matter here: in any case, we visit the client's company if necessary, and modern technologies allow us to solve many problems remotely.

There are no selection criteria. We are glad to welcome every client: large and small businesses, startups.

Time makes the only difference between them for us. More information requires more time for analysis and implementation of solutions.

*– How many companies are currently using your services?*

– If you are told that a legal team of our specialization has more than 2-3 large companies per year, don't believe it! Complex solution of tasks requires maximum concentration of the team. Large projects and successful cooperation last for years. First, we create a structure that will bring profit to the customer, and then support it, if necessary.

*– You must require a considerable staff to perform so many and diverse tasks?*

– In our business, immensity leads to lower quality. We deliberately do not expand our team to more than 12 employees. But these are high-class professionals, each of them has his or her own tasks, and if necessary, they can be interchangeable.

*– Is there any competition in this area in the region?*

– There are no companies like ours in the Murmansk region. Each service is offered separately by many, but it is their combination that gives a synergetic effect. Synergy is our unique offer.

*– Is it true that the highest demand for these services, in particular for determining the feasibility of investments, is observed in times of crisis? Which of your services are in the greatest demand now?*

– An investor is always interested in whether his or her investment will bring profit. People do not want to lose resources neither in good times, nor in times of crisis!

The highest demand is always for the final result, which is achieved only by services in the complex.

*– There are several types of pricing on your website: there are options for both vip-clients and starters. What kind of clients can count on benefits and discounts?*

– The price policy depends on the set tasks and the amount of work. And regular customers can always count on discounts and benefits.

*– What are Rich People's plans for the coming year? Does the company have a strategic development plan for a longer term?*

– We write a development concept for each year, taking into account the gained experience. We plan a charity project for the next two years: the revival of the architectural heritage monument. These are not only stones and walls, but a part of our culture and history. This is an investment in our future.

8 (960)-020-40-07

<https://rpdiligence.ru/>

Interviewed by Elena Aleksandrova

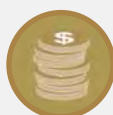
## НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

КЛИЕНТЫ ДОВЕРЯЮТ НАМ В САМЫХ СЛОЖНЫХ ВОПРОСАХ, ПОТОМУ ЧТО ЗНАЮТ, ЧТО МЫ ПОМОЖЕМ ИМ СНИЗИТЬ РИСКИ ДЛЯ БИЗНЕСА



### ОПЫТ РАБОТЫ 26 ЛЕТ

Все специалисты нашей команды имеют многолетний опыт работы, что позволяет демонстрировать наши успехи даже в самые сложные для бизнеса времена



### ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Результаты работы всегда оправдывают затраченные средства.  
Ни одной рекламации за 26 лет!



### КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Мы гарантируем конфиденциальность.  
Гарантия о неразглашении – обязательный пункт договора с заказчиком



# ИННОВАЦИИ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОЛОГИИ

«Оленегорский горно-обогатительный комбинат» (АО «Олкон») – самый северный в России производитель железорудного концентрата, входящий в одну из крупнейших в мире вертикально интегрированных сталелитейных и горнодобывающих компаний ПАО «Северсталь». Комбинат стал одним из первых предприятий в отрасли, освоивших в промышленных условиях технологию глубокого обогащения бедных железистых кварцитов.

В 2019 году «Олкон» отметил 70-летие. Коллектив предприятия встречает юбилей с надеждой на будущее не только для самого предприятия, но и всего Оленегорска. Судьбы города и комбината тесно связаны общей историей. В 2018 году «Олкон» принял обновлённую стратегию развития работы до 2038 года.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ОБОГАЩЕНИИ РУДЫ

Один из ключевых проектов обогащения «Олкона» – применение технологии магнитно-гравитационной сепарации (МГС) на дробильно-обогатительной фабрике. Сейчас в главном корпусе уже работают 12 сепараторов, в ближайшее время начнётся пусконаладка ещё четырёх, а до конца года их количество будет доведено до 20.

Над инновационным проектом мы работали совместно с учёными из Кольского научного центра. Суть технологии состоит в том, чтобы разделять магнитный и немагнитный продукт с помощью магнитного поля и водной среды. Дополнительная промывка позволяет отделить более лёгкую немагнитную фракцию и вывести её в хвосты (отходы) уже в середине процесса обогащения. Это разгружает часть оборудования на финальной стадии обогащения.

Внедрение технологии МГС позволит шагнуть ещё дальше в достижении качества железорудного концентрата до 69 процентов содержания железа.

## ЭКОЛОГИЯ

На опытной площадке пруда-отстойника Кировогорского карьера учёные в течение шести лет создают фитоочистительную систему (ФОС), состоящую из биоплато, фитоматов и фитосадов.

Опытной площадкой пруд-отстойник стал

Исполнительный директор АО «Олкон» **Денис Голубничий** прокомментировал планируемый объём производства:

**«В 2019 ГОДУ МЫ СТРЕМИМСЯ ПРОИЗВЕСТИ ОКОЛО 4,3 МЛН ТОНН КОНЦЕНТРАТА С КАЧЕСТВОМ 68,44 ПРОЦЕНТА СОДЕРЖАНИЯ ЖЕЛЕЗА, ДОБЫТЬ РУДЫ – ОКОЛО 14 МЛН ТОНН»**

в 2013 году. Создание фитоочистительной системы (ФОС) учёные начали с освоения глубоководных частей пруда. В первые годы эксперимента в пруд было выпущено 480 плавающих плотиков. Растения на них укрепились и начали размножаться.

В 2018 году учёные увеличили площади растительных блоков на нижнем пруде-отстойнике. Летом 2017 года они опробовали новую технологию фитоматов – растительных модулей для быстрого укоренения растений и их интенсивного развития для задержания прибрежной полосы, насыщения растениями мелководий, заводей и плавающих биоплато.

В этом году на пруду сделали фитосадки. Если биоплато очищают верхнюю часть водоёма, а фитоматы работают на прибрежной его части, то фитосадки охватывают глубинную часть водоёма. В прошлом году этот тип погружной конструкции опробовали в качестве эксперимента. Результат, по оценке учёных, оказался очень хорошим. В 2019-м они добавили ещё 15 фитосадов. Для них нашли новые наполнители – растения, кото-

рым не требуется укоренение: уруть, пузырчатка, несколько видов водных мхов.

Для эксперимента учёные используют только местные виды растений, которые хорошо приживаются и отлично зарекомендовали себя как поглотители вредных веществ из воды. Сейчас на пруде-отстойнике используется 30 видов растений. К осоке, сабельнику, калужнице, высаженных в начале эксперимента, в 2017 году добавили рогаз, устойчивый к условиям Крайнего Севера.

Эффективность фитоочистительной системы на пруде-отстойнике увеличилась за шесть лет почти на 25 процентов. Содержание аммонийного азота сократилось на 90 процентов, нитратов – на 20.

Экологический эксперимент, который проводят учёные Института промышленной экологии и Полярно-альпийского ботанического сада-института КНЦ РАН совместно с «Олконом», отметила Ассамблея ООН по окружающей среде в Найроби. Его включили в публикацию International Chamber of Commerce.



Olenegorsk Mining and Processing Combine (Olkon JSC) is the northernmost producer of iron ore concentrate in Russia. It is included into one of the world's largest vertically integrated steel and mining companies of PAO Severstal. The plant became one of the first enterprises in the industry, which mastered the technology of advanced beneficiation of poor ferruginous quartzites in the industrial conditions. In 2019, Olkon celebrated its 70th anniversary. The staff of the enterprise celebrated the anniversary with the hope for the future not only of the enterprise, and also of Olenegorsk. The destiny of the city and the plant is closely connected with a common history. In 2018, Olkon adopted and updated strategy for the development of work until 2038.



## INNOVATIONS FOR TECHNOLOGY AND ECOLOGY

### INNOVATIVE PROJECTS IN ORE BENEFICIATION

One of the key projects of Olkon beneficiation specialists is the use of magnetic gravity separation (MGS) technology at the concentrator. Now twelve separators are already operating on the main production plant, the commissioning of four more will begin in the near future, and by the end of the year their number will be brought to 20.

Together with scientists from the Kola Science Center we have worked the innovative project. The essence of the technology is to separate the magnetic and non-magnetic product with the help of magnetic field and aqueous medium. Additional washing allows you to separate the lighter non-magnetic fraction and bring it to the tailings (waste) already in the middle of the beneficiation process. This unloads part of the equipment at the final stage of the beneficiation.

The introduction of the MGS technology will make it possible to go even further in achieving the quality of iron ore concentrate up to 69% iron content.

### ECOLOGY

For six years, scientists at the experimental site of the Kirovogorsk pit have been developing a phytochemical treatment system (PPC), consisting of bioplatoes, phytomats and pond plantations.

The settling pond became an experimental site in 2013. Scientists started the development of a phytochemical treatment system (PPC) with

The Executive Director of Olkon JSC **Denis Golubnichy** commented on the planned production volume:

"IN 2019, WE STRIVE TO PRODUCE ABOUT 4,3 MILLION TONS OF CONCENTRATE WITH A QUALITY OF 68,44 PERCENT IRON CONTENT, AND TO MINE ABOUT 14 MILLION TONS OF ORE"

development of the deep-water parts of the pond. In the first years of the experiment, 480 floating dams were released into the pond. Plants on these dams took a start and began to reproduce.

In 2018, scientists increased the area of plant blocks at the lower settling pond. In the summer of 2017, they tried a new technology of phytomats - plant modules for the rapid rooting of plants and their intensive development for sodding the coastal strip, saturating shallow waters, backwaters and floating bioplates with plants.

This year, pond plantations were made. If the bioplatoes clean the upper part of the reservoir and the phytomats deal with its coastal part, the pond plantations cover the deep part of the reservoir. Last year, this type of submersible structure was piloted as an experiment. The result, according to the scientists' assessment, was very good. In 2019, they added another 15 pond plantations. They found new plants that do not need to be rooted, such as parrot's-feather, the bladderwort, and several types of water mosses.

Scientists use for the experiment only local plant species, which take root well and have proven themselves as absorbers of harmful substances from water. Currently 30 types of plants are used at the settling pond. We added a cattail resistant to the conditions of the Far North to the sedge, comarum, and marsh marigold, planted at the beginning of the experiment, in 2017.

The effectiveness of the phyto-cleaning system at the settling pond has increased by almost 25 percent over the six years. The ammonia nitrogen content decreased by 90 percent, the nitrate concentration decreased by 20 percents.

An environmental experiment conducted by the scientists from the Institute of Industrial Ecology and the Polar-Alpine Botanical Garden Institute of the Kola Science Center of the Russian Academy of Sciences together with Olkon was noted by the UN Environment Assembly in Nairobi. It was included in the publication of the International Chamber of Commerce.



**С** УХОПУТНЫЙ ПУТЬ МОРСКОЙ РЫБЫ К НАШЕМУ СТОЛУ НАЧИНАЕТСЯ В ПОРТАХ. В ТОМ ЧИСЛЕ И В САМОМ СЕВЕРНОМ ИЗ НЕЗАМЕРЗАЮЩИХ ПОРТОВ РОССИИ. НА ВОПРОСЫ НАШЕГО КОРРЕСПОНДЕНТА ОТВЕЧАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ АО «МУРМАНСКИЙ МОРСКОЙ РЫБНЫЙ ПОРТ» (ММРП) ОЛЕГ КРЕСЛАВСКИЙ.

## КАК БЫ МУРМАНСКОМУ ПОРТУ К СВОИМ ПРИЧАЛАМ «ПРИШВАРТОВАТЬСЯ»...

**– Олег Игоревич, первый вопрос, который хотелось бы вам задать, волнует, думаю, очень многих россиян. Когда мы отказались от закупок рыбы у маленькой Норвегии, цены сразу же выросли, причём значительно. Почему? У нас не хватает рыбаков? У нас нет необходимой инфраструктуры? Или же, наоборот, есть что-то лишнее?**

– У высокой цены на рыбу целый комплекс причин. Первая – распался Советский Союз с его плановой экономикой и регулируемые цены. А значит, ушли в прошлое и гигантские рыбопромысловые флоты, ловившие рыбу от Арктики до Антарктиды. Вторая причина – ещё в 90-х наши рыбаки открыли для себя норвежские порты с их минимумом контролирующих органов, высоким уровнем сервиса и, главное, более привлекательными ценами на рыбу. Многие суда передислоцировались туда. А как известно, один рыбак в море кормит нескольких человек на берегу. Это докеры, рыбопереработчики, судоремонтники и прочие участники цепочки. Поскольку судов стало заходить мало, то в Заполярье практически загнулся судоремонт, из-за нехватки сырья закрылись многие перерабатывающие компании, а порту не хватало средств на обновление инфраструктуры. Через несколько лет рыбаки стали говорить: «Зачем нам идти в Мурманск? Рыбу сдать некуда, суда не отремонтировать, докеры выгружают медленно, а контролёры всех мастей не дают житья». Возник замкнутый круг: рыбаки заходят редко, так как их не устраивает уровень сервиса, а уровень сервиса падает, потому что рыбаки заходят редко...

**– И до сих пор так?**

– В последние годы ситуация стала улучшаться. Например, для контролирующих органов введён жёсткий регламент проверки – не более трёх часов, в Мурманском морском рыбном порту обновляется техника, выросла скорость выгрузки. Но многие рыбопромышленники по-прежнему предпочитают выгружаться в Норвегии, Голландии, на Фарерах. Ведь падение курса рубля сделало цены на западных рынках ещё привлекательнее.

Чтобы исправить ситуацию, нужна комплексная госполитика, направленная и на развитие портов, и на расширение возможностей сервиса для рыбаков. И нужны, наверное, заградительные тарифы на вывоз сырья и, наоборот, льготные на вывоз переработанной продукции. Это заставит рыбаков везти уловы в родные порты и поддержит отечественную переработку.



**– Представим ситуацию: автомобиль принадлежит одному человеку, а колёса на этом же автомобиле – другому. Абсурд! Но выясняется, что Мурманскому морскому рыбному порту не принадлежат его же причалы... Это действительно так? Какой гений такое придумал?**

– На самом деле, это требование федерального законодательства, причалы – государственность. Вопрос в его реализации. Пока рыбный порт был государственным предприятием, он свободно распоряжался причалами. В 2005 году ФГУП «Мурманский морской рыбный порт» было акционировано, а причалы получили в доверительное управление. В 2016 году после приватизации этот формат распоряжения госсобственностью сохранился. Однако новые владельцы порта прекрасно понимали, что денег, которые предприятие получало в рамках доверительного управления причалами, категорически не хватало на их ремонт и модернизацию.

**– Какой выход вы предложили?**

– В 2017 году мы разработали проект концессии по причалам, планируя солидные капиталовложения в их реконструкцию. Проект получил одобрение в Минэкономразвития РФ, и его должно было рассмотреть Росимущество. Вместо этого Росимущество досрочно расторгло с ММРП договор доверительного управления! И в феврале 2018 года передало причалы в распоряжение ФГУП «Нацрыбресурс», которое подчиняется Росрыболовству. Росимущество и Росрыболовство ссылались на пример



Дальнего Востока, где это ФГУП собирает с портовиков деньги за аренду и вкладывает их в ремонт. На самом деле дальневосточный опыт показывает: «Нацрыбресурс» неудачно распоряжается госсобственностью и мало ремонтирует причалы. Это отмечала Счётная палата РФ, а полпред президента по ДФО Юрий Трутнев прямо называл «Нацрыбресурс» вредительской организацией.

#### – И что дальше?

– Решение Росимущества разрушило единый комплекс оказания услуг рыбопромышленным судам. Ведь мы не просто выгружаем рыбу, а оказываем услуги по её хранению, снабжаем суда топливом, водой, электроэнергией, связью, вывозим мусор. И, естественно, оказываем услуги по постановке и швартовке судов. Но получать деньги за это захотел новый распорядитель причалов. Дальше – больше. В ноябре 2018 года «Нацрыбресурс», понимая, что ремонты потребуют больших средств, а на одной швартовке не заработать, сдал часть причалов в аренду третьим лицам. При этом было нарушено право ММРП на бесконкурсное получение причалов в аренду. Оно происходит из ФЗ «О защите конкуренции» и «О морских портах», ведь у инфраструктуры порта есть неразрывная технологическая связь с причалами. На них стоят наши краны, расположены подкрановые пути и коммуникации, по которым идёт снабжение судов, рядом – наши холодильники. «Нацрыбресурс» согласился, что неразрывная связь есть, но потребовал подтвердить её заключением Росморречфлота. И, не дожидаясь, пока оно поступит, провёл конкурсы по аренде.

#### – И это привело к конфликту?

– Разумеется. Руководству ММРП приходится через суд понуждать «Нацрыбресурс» и его арендаторов к заключению соглашения о непрерывном обслуживании судов. ФГУП и его партнёры мешают проведению учений по борьбе с разливами нефти, не дают принимать суда, многочисленными жалобами в надзорные органы пытаются дез-

организовать работу ММРП. Периодически занимают причалы судами с генеральными грузами, мешая выгрузке траулеров. Теперь капитан судна, приходя в порт со свежим уловом, должен запросить разрешение на постановку у «Нацрыбресурса» или арендаторов причалов, а у порта запросить краны и докеры. И то не факт, что напротив наших холодильников будет свободный причал. По сути, это нарушение федеральной установки на рост грузооборота и объёмов рыбопереработки.

#### – Вы пытались оспорить конкурсы по аренде в суде?

– В мае 2019 года Росморречфлот всё-таки выдал заключение о наличии неразрывной технологической связи между инфраструктурой порта и причалами. Мы тут же подали в суд. В октябре арбитражный суд удовлетворил иск ММРП о признании конкурса об аренде причала № 44 недействительным! Значит, арендатор должен вернуть его «Нацрыбресурсу», а тот передать их порту на каких-либо условиях. Если будут признаны недействительными и конкурсы по другим причалам, то окажется, что ФГУП заигралось с госсобственностью.

#### – «Нацрыбресурс» обещают сделать «системообразующим предприятием рыбной отрасли». Не напоминает ли это образование госмонополии?

– На примере нашего порта видно, что государственное вмешательство в экономику не всегда приносит хорошие плоды. В последние годы под госуправлением ремонт объектов порта практически не проводился, о модернизации вообще не было речи, имущество распродавалось за копейки или сдавалось в аренду на странных условиях, не были доведены до конца процессы оформления земельных участков. И лишь приватизация вернула ММРП к жизни. Что до «Нацрыбресурса», то не берусь оценивать его вклад в другие сферы рыбного хозяйства. Достаточно того, что происходит у нас. Увы, глава Росрыболовства Илья Шестаков фактически поддерживает «Нацрыбре-

сурс» в этом конфликте. На майском совещании, прошедшем в управлении ММРП, он заявил, что концессии в порту не будет. То есть глава рыбной отрасли России просто проигнорировал положительные изменения, происходящие у нас.

#### – Кстати, об изменениях. Что сегодня представляет собой Мурманский морской рыбный порт? Что отличает его от других портов нашей страны и зарубежья?

– Это самый большой рыбный порт на северо-западе России. Мы принимаем транспортные и промысловые суда, переваливаем рыбу и морепродукты. Наши холодильные мощности – свыше 35 тысяч тонн единовременного хранения. И сейчас мы проектируем ещё один холодильник.

За три с половиной года в ремонты и модернизацию инфраструктуры ММРП вложено 786 миллионов рублей. Для сравнения – в последние пять лет госуправления объём инвестиций в порт составил всего 56 миллионов. Мы отремонтировали краны и подкрановые пути, третий холодильник, тепловозы, буксиры, главную дорогу Южного грузового района. Модернизировали и аккредитовали санитарно-экологическую лабораторию. Почти полностью обновили парк погрузчиков, приобрели два портальных крана. Это первая такая покупка за 20 последних лет! Впервые капитально отремонтированы бытовые помещения для докеров, включая сауну, что очень важно после смены на ветру или морозе. Увеличили штат докеров, изменили организацию перегрузочных работ. Эти меры принесли результат. Как показала мойвенная путина 2018 года, скорость обработки больших транспортных с рыбой выросла в 1,8 раза. Набранный темп старались не снижать и в этом году. Например, в октябре подготовили новую площадку для хранения грузов, а на днях получили новую партию погрузчиков. Так что Мурманский морской рыбный порт продолжает развиваться, несмотря на попытки некоторых ставить нам палки в колёса. Дело за малым – рыбой!

**Автор фото – Виталий Новиков**







Author of the photo is Vitaly Novikov

## HOW CAN MURMANSK SEAPORT MOOR TO ITS BERTHS?

THE ROUTE OF THE SEA FISH TO OUR TABLE BEGINS IN PORTS, INCLUDING ONE, THE NORTHERNMOST OF ALL ICE-FREE PORTS IN RUSSIA. THE QUESTIONS OF OUR CORRESPONDENT ARE ANSWERED BY OLEG KRESLAVSKY, THE MANAGER OF JSC MURMANSK SEA FISHING PORT (MFSP).

*– Mr. Kreslavsky, I am sure that the first question I would like to ask is a matter of concern to many Russians. When we refused to buy fish from small Norway, the prices significantly rose up. Why? Do we have a shortage of fishermen? Do we have no necessary infrastructure? Or, on the contrary, is there something extra?*

– The high price for fish has a whole range of reasons. The first reason is the collapse of the Soviet Union with its planned economy and regulated prices. This means that the giant fishing fleets, which used to fish everywhere from the Arctic to Antarctica, have become a thing of the past. The second reason is that back in the 90s our fishermen discovered Norwegian ports with their minimum regulatory bodies, high level of service and, what is more important, attractive prices for fish. Many ships have moved there. As people say, one fisherman in the sea feeds several people on the shore. This also can be said about dockers, fish processors, shipbuilders and other participants of the chain. When the number of vessels started to decrease, ship repair in the Arctic region practically bit the dust, many processing companies closed down due to the lack of raw materials, and the port lacked funds to upgrade its infrastructure. A few years later, fishermen started thinking: “Why should we

go to Murmansk? There’s nowhere to deliver the fish, ships can’t be repaired, dockers unload slowly, and the inspectors of every stamp don’t let you breathe.” There emerged a vicious circle: fishermen seldom arrived, as they were not satisfied with the level of service, and the level of service dropped down, because fishermen rarely arrived...

*– Is the situation still the same?*

– Recently, the situation has started to improve. For example, stricter regulations have been introduced for the inspection authorities - not more than three hours of supervision, the equipment at Murmansk Sea Fishing Port has been modernized and the speed of unloading has increased. But most fishermen still prefer to debark in Norway, the Netherlands and Faroe Islands. After all, the weakening rouble has made the prices on Western markets even more attractive.

To correct the situation, we need a comprehensive state policy aimed at the development of ports, expansion of service opportunities for fishermen, and, probably, barrier tariffs for the export of raw materials and, on the contrary, preferential rates for the export of processed products. This will force fishermen to conduct their activity in their native ports and will support domestic processing.

*– Let’s imagine the situation: the car belongs to one person, and the wheels of the same car belong to another. This is absurd! But it turns out that Murmansk Sea Fishing Port does not own its berths... Is it true? What a genius has invented such a scheme?*

– In fact, this is a federal legislation requirement, berths are the state property. Its implementation is what, that matters. When the fishing port was a state enterprise, it was free to manage the berths. In 2005 FSUE Murmansk Sea Fishing Port was corporatized and the berths were placed under trust management. In 2016, after privatization, this format remained. However, the new owners of the port were well aware that the money, which the company received within the framework of trust management of berths, was absolutely insufficient for their repair and modernization.

*– What way out have you suggested?*

– In 2017, we developed a concession project for berths, which involved substantial investments in their reconstruction. The project was approved by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and was to be considered by the Federal Agency for State Property Management (Rosimushchestvo). Instead of that, Rosimushchestvo terminated the trust





management agreement with Murmansk Sea Fishing Port before the due date! And in February 2018, the berths were handed over to the Federal State Unitary Enterprise National Fish Resources (Nacrybresurs), which was subordinate to Federal Agency for Fisheries of the Russian Federation (Rosrybolovstvo). Rosimushchestvo and Rosrybolovstvo referred to the example of the Far East, where FSUE received money for rent from dockers and invested it in repairs. Actually, the Far Eastern experience showed that Nacrybresurs poorly disposed the state property and failed to repair berths at the sufficient level. This was noted by the Accounts Chamber of the Russian Federation, and Presidential Envoy to the Far Eastern Federal District, Yuri Trutnev, who directly announced Nacrybresurs as a sabotaging entity.

**- What has followed?**

- The decision of Rosimushchestvo destroyed the unified complex of services for fishing vessels. After all, we not just unloaded fish, we also provided storage services, supplied fuel, water, electricity, communications, and took out garbage. And, of course, we also provided services for mooring. But a new berth manager wanted to get money for this. In November 2018, Nacrybresurs, having realized that repairs would require large sums of money, and one could not earn money on mooring alone, leased a part of the berths to third parties. At the same time, the right of MFSP to receive berths for rent without competition was violated. Such a right stemmed from the Federal Laws «On Protection of Competition» and «On Sea Ports», because the port infrastructure had an inextricable technological connection with the berths. The berths were equipped with our cranes, crane paths and communications, which were used to supply ships, and our refrigerators. Nacrybresurs agreed that there was an inextricable connection, but demanded to confirm it with the conclusion of Rosmorrechflot. Having not waited for it, Nacrybresurs held rental competitions.

**- Has this led to a conflict?**

- Of course, it has. The management of MFSP has to compel Nacrybresurs and its

renters through the court to conclude an agreement on continuous servicing of vessels. The FSUE and its partners hinder the oil spill response exercises, block the reception of vessels, and try to disrupt the work of MFSP by numerous complaints to the inspection authorities. From time to time, the vessels with general cargoes occupy the berths, preventing the unloading of trawlers. Now a captain of the vessel, coming to the port with a fresh take, has to request Nacrybresurs or the berth renters for the permission to moor, and to request the cranes and dockers from the port. And there is no guarantee that there would be a free berth opposite to our refrigerators. In fact, this is a violation of the federal regulations on the growth of cargo turnover and fish processing volumes.

**- Have you tried to challenge the rental competitions at court?**

- In May 2019, Rosmorrechflot issued an opinion on the existence of an inextricable technological link between the port infrastructure and berths. We immediately filed a lawsuit. In October, the arbitration court satisfied the claim of MFSP for annulment of the rental competition for berth No. 44! It means that the lessee should have returned it to Nacrybresurs and the latter should have given it back to the port on any conditions. If the tenders for other berths are also declared invalid, it will come to light that the FSUE played with the state property.

**- Nacrybresurs is promised to be a "backbone enterprise of the fishing industry". Doesn't it resemble the formation of the state monopoly?**

- The example of our port shows that the state interference to the economy does not always bring good results. In recent years, under the state administration there were practically no repairs of port facilities, nothing of the kind of modernization was carried out, the property was sold merely for a song or leased under strange conditions, and land registration processes were not completed. Only privatization has brought MFSP back to life. As for Nacrybresurs, I'm no judge to its contribution to other spheres of fishery. It is enough of what is happening

with us. Alas, Ilya Shestakov, head of Russian Federal Fisheries Agency actually supports Nacrybresurs in this conflict. At the May meeting, held in MFSP administration, he said that there would be no concession in the port. In other words, the head of the Russian fishing industry simply ignored the positive changes.

**- Speaking about changes, what is Murmansk Sea Fishing Port for today? What distinguishes it from other ports in this country and abroad?**

- It is the largest fishing port in North-West Russia. We admit transport and fishing vessels, we handle fish and seafood. Our refrigerating capacities are over 35 thousand tons of lump-sum storage. And now we are working at design of another refrigerator.

For three and a half years, 786 million rubles were invested in repairs and modernization of the infrastructure of MSFP. For comparison - in the last 5 years of the state administration the volume of investments into the port made only 56 million roubles. We have repaired cranes and crane tracks, the 3rd refrigerator, diesel locomotives, tugboats, the main road of the Southern freight district. We have modernized and accredited the sanitary-ecological laboratory. We have almost completely renovated the truck fleet and purchased two portal cranes. This was the first purchase of the kind for the last 20 years! The domestic premises for dockers, including the sauna, which is very important after the work in the wind and frost, have been renovated for the first time. We have increased the number of dockers. We have changed the organization of transshipment works. These measures have brought results. As the 2018 washing road showed, the speed of handling large transport with fish has increased by 1.8 times. We have tried not to slow down the pace this year as well. For example, in October we prepared a new cargo storage site; we have recently received a new batch of loaders. So Murmansk Sea Fishing Port continues to develop, despite somebody's attempts to throw up roadblocks. It's all over bar the shouting - the fish is the thing what matters!





# АО «ММТП» — дорога в Арктику начинается здесь

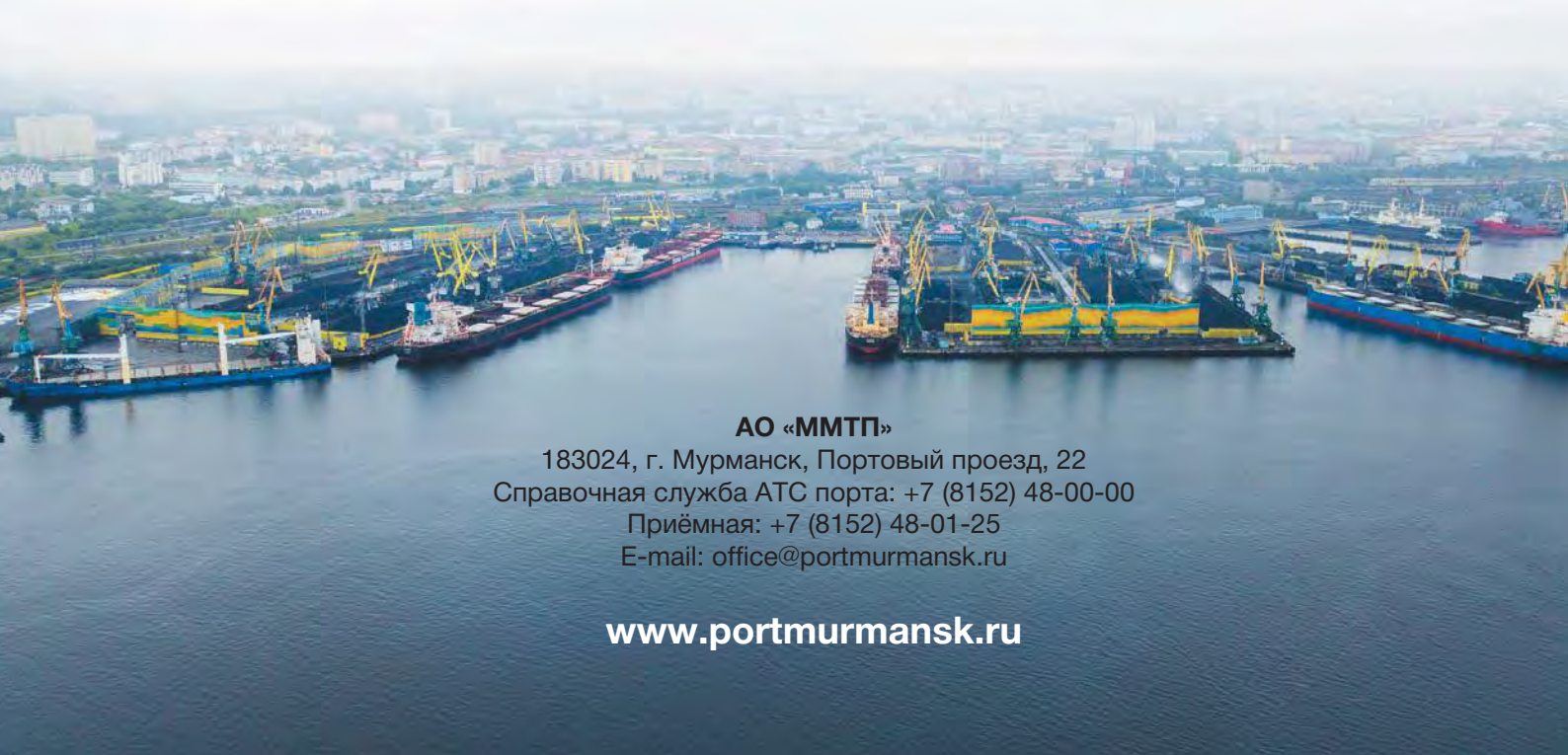
АО «Мурманский морской торговый порт» — крупнейшая стивидорная компания в Арктической зоне Российской Федерации.

Предприятие располагает **15** причалами общей протяжённостью около **2,5** тыс. м.

Длина причалов и глубина воды позволяют принимать суда  
грузоподъёмностью до **160** тыс. тонн и длиной более **270** м.

Порт ежегодно переваливает свыше **16** млн тонн различных грузов.

Порт находится в незамерзающей акватории Кольского залива Баренцева моря, является универсальным и обрабатывает широкую номенклатуру генеральных и навалочных грузов.



АО «ММТП»

183024, г. Мурманск, Портовый проезд, 22  
Справочная служба АТС порта: +7 (8152) 48-00-00  
Приёмная: +7 (8152) 48-01-25  
E-mail: [office@portmurmansk.ru](mailto:office@portmurmansk.ru)

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