

22/267
АВГУСТ
2024

RBCG

Russian Business Guide

With the
support of the
CCI of Russia

**ДЕНИС РЫБАКОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ
«РЕГИОНСЕРВИС»:
«ЮРИСТ — ЭТО
ПОЛНОЦЕННЫЙ
БИЗНЕС-ПАРТНЁР»**



ВЭФ-2024.
ОБЪЕДИНИМ
УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ
ВОЗМОЖНОСТИ





КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ



На правах рекламы

САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»



ВСЕ О
НЕЙРОМИР

Программа "Ментальное здоровье" основана на авторской методологии "Нейромир" с применением нейрогарнитуры по технологии НейроБОС (метод биологической обратной связи), позволит повысить:

- эффективность сотрудников
- вовлеченность и лояльность к компании
- прибыльность
- соблюдение охраны труда

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!

8 800 201 08 94

NEUROMIR.RU

Реклама. Рекламодатель ООО НЕЙРОМИР ИНН 5260472156. Erid: 2V5b5woEBui

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Татьяна Полтева**

Дирекция развития и PR: **Кира Кузмина,**

Наталья Фастова, Анастасия Хромова,

Екатерина Цындук, Анна Шехматова

Журналисты: **Алина Волкова, Анна Добрынина,**

Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников,

Александра Убоженко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 22/267 август 2024

Дата выхода в свет: 21.08.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translator: **Tatyana Polteva**

Directorate for Development and PR: **Kira Kuzmina,**

Natalia Fastova, Anastasia Khromova,

Ekaterina Tsynduk, Anna Shekmatova

Journalists: **Alina Volkova, Anna Dobrynina,**

Ekaterina Ivanova, Vyacheslav Kolesnikov,

Alexandra Ubozenko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication 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

Тел.: +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 № 22/267 August 2024

Дата выпуска: 21.08.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

О ФОРУМЕ

3 **ВЭФ-2024. ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТИ**

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4 **РОССИЙСКО-АЗИАТСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА**

6 **ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ (ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ): ВРЕМЯ ДРУЖИТЬ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

10 **КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «РЕГИОНСЕРВИС»:**
ЮРИСТ – ЭТО ПОЛНОЦЕННЫЙ БИЗНЕС-ПАРТНЁР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

16 **«НЕЙРОМИР». ТЕХНОЛОГИИ СПОРТИВНЫХ РЕКОРДОВ БЕЗ СТРЕССА**

20 **ПАВЕЛ БУЛГАКОВ, «КАЛЛИСТО»:** «МЫ НАЧНЁМ ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКСПАНСИЮ СО СТРАН СНГ, ПОТОМ ВЫЙДЕМ НА РЫНКИ СТРАН ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ»

24 **АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, «РИВЕР ГРУП»:** «НАШЕ КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ ОТ КОНКУРЕНТОВ – СПОСОБНОСТЬ ВЫПОЛНЯТЬ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ И УНИКАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ В СЖАТЫЕ СРОКИ»

28 **ГРУППА КОМПАНИЙ «СУПРОТЕК»:**
ИННОВАЦИОННЫЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ТРАНСПОРТА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

32 **НОВОЧЕРКАССКАЯ ФАБРИКА ИНТЕРАКТИВА –**
ЭКСПЕРТ В МИРЕ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

36 **АЛЕКСЕЙ ТИХОМИРОВ, «ЯРМАШХОЛДИНГ»:** «УПРАВЛЯТЬ ПРОИЗВОДСТВОМ НУЖНО В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ»

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

38 **ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА CLS:** ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ КОНЦЕССИЙ»

42 **ЕГОР ДИАШОВ:** «ФОНДОВЫЙ РЫНОК – НЕИСЧЕРПАЕМЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

44 **ГРУППА РЫНОЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КЕРТ:** РОССИЯ И ТУРЦИЯ – КАК ЗНАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА ОБЕСПЕЧИВАЕТ УСПЕХ БИЗНЕСА

48 **AVS: ВМЕСТЕ – К ВЕРШИНАМ УСПЕХА**



«ДАЛЬНИЙ ВОСТОК – 2030. ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ, СОЗДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТИ»



Восточный экономический форум – ключевая международная площадка для создания и укрепления связей российского и мирового инвестиционно-го сообщества, всесторонней экспертной оценки экономического потенциала российского Дальнего Востока, представления его инвестиционных возможностей и условий ведения бизнеса на территориях опережающего развития.

«Подготовка к проведению Восточного экономического форума ведётся в плановом режиме. Мы видим растущий интерес к форуму со стороны зарубежных государственных и бизнес-структур. Убеждён, что мероприятие пройдёт на привычно высоком уровне и позволит выработать новые механизмы партнёрства, которые будут способствовать дальнейшему экономическому развитию российского Дальнего Востока и всего Азиатско-Тихоокеанского региона», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета по подготовке и проведению ВЭФ Антон Кобяков.

Главная тема ВЭФ-2024 – «Дальний Восток – 2030. Объединим усилия, создавая возможности». Деловые мероприятия разделены на семь тематических блоков: «Новые контуры международного сотрудничества», «Технологии независимости», «Финансовая система ценностей», «Россия дальневосточная», «Люди, образование и патриотизм», «Транспорт и логистика: новые маршруты» и «Мастер-планы: от архитектуры к экономике». В программу форума вошли бизнес-диалоги российских предпринимателей с партнёрами из Китая, Индии и стран АСЕАН.

«Одной из главных тем предстоящего ВЭФ станут технологии. Инновации, технологический суверенитет и конкурентоспособность в мире, всё более зависимом от технологий, – предмет постоянного внимания президента и правительства. На ВЭФ обсудим научно-технологическую повестку, новые механизмы, призванные ускорить развитие этой сферы. Особое внимание в этом году уделим вопросам подготовки кадров, развитию образования. Также в фокусе внимания – реализация мастер-планов дальневосточных городов и вовлечение в этот процесс инвесторов, развитие транспорта и логистика, энергетика, усовершенствование механизмов государственной поддержки

инвестпроектов, внедрение новых инструментов. На форуме планируется подписание соглашений с российскими и зарубежными инвесторами о новых масштабных проектах на Дальнем Востоке, состоится запуск новых предприятий», – отметил министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков.

По итогам ключевых сессий форума модераторы доложат главе государства о работе, проделанной на Дальнем Востоке России за прошедшие годы. Кроме того, они обозначат возможные ориентиры по дальнейшему развитию макрорегиона. В частности, в ходе заседания было предложено обсудить реализацию мастер-планов, создание новой программы развития энергетики Дальнего Востока, аспекты логистики, технологии, перспективные отрасли экономики для ДФО и другие вопросы.

«Важнейшим мероприятием на форуме является доклад модераторов президента России. Это будут стратегические направления. Главе государства будут доложены задачи и предложения, от внедрения которых зависит развитие Дальнего Востока», – подчеркнул заместитель председателя Правительства Российской Федерации – полномочный представитель Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе Юрий Трутнев.

В рамках форума также пройдёт выставка «Добро пожаловать на Дальний Восток», в ней примут участие восемь федеральных министерств и ведомств. Среди них – Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации, Министерство транспорта Российской Федерации, Генеральная прокуратура, Роструд, Роспотребнадзор и другие.

В частности, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации представит масштабную экспозицию более ста промышленных компаний с новыми

проектами и достижениями. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, в свою очередь, организует на постоянной основе дальневосточную региональную площадку студенческого медиацентра. При поддержке Минстроя России будет организована зона UrbanХаб для более эффективной работы строительных компаний на Дальнем Востоке в условиях преференциальных режимов. Также свою экспозицию организует Минвостокразвития России. Фонд Росконгресс совместно с Росрыболовством откроет «Русский рыбный дом».

Регионы ДФО по традиции представят свои достижения на выставке «Улица Дальнего Востока». Помимо регионов, на «Улице Дальнего Востока» деловой и спортивный павильоны откроет Министерство спорта России. Минприроды России организует пространство «Дом сокола». Кроме того, в выставке примет участие корпорация Туризм.РФ. На центральной площадке выставки правительство Приморского края организует «Рыбный рынок».

Свою экспозицию на выставке расширит Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики. По аналогии с прошлым годом будет застроен павильон «Развивай Дальний», а также будут созданы новые выставочные экспозиции для представления продукции дальневосточного гектара и презентации производителей участников территорий опережающего развития.

«Перед нами стоит задача – провести форум на традиционно высоком уровне, продемонстрировать результаты развития регионов, привлечь новые инвестиции, а также совместно выработать новые решения, которые дадут дополнительный импульс развитию нашего Дальнего Востока», – резюмировал Юрий Трутнев.

По материалам <https://forumvostok.ru>

РАСПП: РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Российско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей (РАСПП) — общероссийская общественная организация, которая содействует развитию экономических, социальных и культурных отношений между РФ и странами Азии, реализуя государственные и частные инициативы.

Вот уже 14 лет Союз помогает бизнесу (как крупным компаниям, так и малому и среднему предпринимательству), государственным и общественным структурам развивать торгово-экономические и инвестиционные проекты, а также находить новых партнёров. Председатель Российско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей Виталий Манкевич рассказывает о работе организации на благо развития экономики России.



— Виталий Викентьевич, расскажите об актуальной деятельности РАСПП сегодня.

— При участии Союза в РФ было привлечено более 1 млрд \$ иностранных инвестиций, а планомерная работа за последние 6 лет позволила увеличить товарооборот России со странами Азии более чем на 1,5 млрд \$.

Сегодня 8 представительств РАСПП уже открыто в КНР: в Пекине, Харбине, Шанхае, Гуандуне, Шаньдуне, Хэнане, Аньхое и СУАР (Синьцзян-Уйгурский автономный район). Представительства РАСПП есть также в Индии, Индонезии, Вьетнаме, Корее, Филиппинах и Турции.

В России Союз насчитывает 48 региональных отделений, которые позволяют оперативно и эффективно решать задачи на местах и развивать актуальные для каждого региона направления.

РАСПП содействует развитию несырьевого неэнергетического экспорта РФ в страны Азии и развитию двухстороннего товарооборота со странами Азии, осуществляет привлечение азиатских инвестиций в РФ, организует сопровождение российских инвестиционных и торгово-экономических проектов в странах Азии.

Мы также оказываем практическое взаимодействие между обществом и государственными органами РФ, информационное и консультационное обеспечение деятельности Министерства экономического развития РФ и Министерства промышленности и торговли РФ. Кроме того, РАСПП проводит мониторинг и исследования в области российско-азиатского делового сотрудничества, осуществляет комплекс мероприятий по развитию торгово-экономического, инвестиционного и гуманитарного сотрудничества в рамках реализации стратегии РФ по «повороту на Восток», содействует формированию благоприятного имиджа Российской Федерации в странах Азии.

Важными задачами в рамках деятельности РАСПП являются также адаптация и интеграция мигрантов из стран Азии в российское общество, развитие кадрового потенциала и трудоустройство перспективных выпускников российских и зарубежных вузов, осуществление программы дополнительного профессионального образования в сфере делового сотрудничества со странами Азии.

Союз, кроме того, занимается разработкой и реализацией программы международного сотрудничества и предложений по совершенствованию нормативно-правовой базы, соблюдая баланс между общественными, деловыми и государственными интересами, продвигает общественно значимые проекты и инициативы.

— Это огромный объём работ. Как устроена структура Союза, кто занимается всеми этими проектами?

— В РАСПП работают профильные комитеты. Одним из наиболее активно развивающихся в последние полтора года стал Комитет креативных индустрий. Он осуществляет проекты в сферах культуры, спорта и образования, связанные с кино, музыкой, живописью, театром, литературой, рекламой, шоу-индустрией, научной деятельностью.

Среди проектов можно перечислить первые российские ледовые шоу в Китае, выставки современных российских художников в Китае и в международном павильоне параллельной программы Венецианской биеннале, празднование китайского Нового года в рамках городских мероприятий в Москве, запись Гимна дружбы России и Китая, запуск конкурсов «Созвучие» и «Пушкин+БРИКС» и многие другие.

Также активную деятельность ведут комитеты по миграционной политике и трудовому законодательству, по развитию экспорта продукции АПК в страны

Азии, по страховому рынку, общественной дипломатии, по образовательным и молодёжным обменам. Активно работают Центр развития международного бизнеса, который помогает в открытии и ведении деятельности российских компаний в зарубежных странах и зарубежных компаний в РФ, Центр инвестиционного развития и другие структуры.

Совместно с Союзом китайских предпринимателей в России и Российско-Китайским Комитетом дружбы, мира и развития РАСПП является учредителем Ассоциации китайских автопроизводителей в России, миссия которой — оперативное решение отраслевых проблем и выработка единых стандартов на российском рынке в текущих условиях.

— Какие мероприятия проводятся при участии РАСПП?

— Специалисты Союза готовы к нестандартным задачам, постоянно расширяют спектр услуг и могут обработать даже нестандартный запрос.

Представители РАСПП выдвигают инициативы и активно участвуют в различных рабочих группах для совершенствования законодательства с целью сделать торговое и экономическое сотрудничество между Россией и странами-партнёрами более эффективным.

В течение года Союз проводит более 120 мероприятий, а также организывает визиты делегаций регионов РФ в Китай, проводя дни той или иной области для демонстрации её экономического и инвестиционного потенциала и укрепления торгового, социального и культурного сотрудничества. Результатом таких поездок, помимо прочего, являются подписания контрактов на десятки миллиардов рублей.

raspp.ru
t.me/raspp_info

Подготовил Вячеслав Колесников

The Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RAUIE) is an all-Russian public organisation that promotes the development of economic, social and cultural relations between the Russian Federation and Asian countries by implementing public and private initiatives.

For 14 years the Union has been helping businesses (both large companies and small and medium-sized enterprises), government and public structures to develop trade, economic and investment projects, as well as to find new partners. Vitaly Mankevich, Chairman of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs, talks about the organisation's work for the benefit of Russia's economic development.

RAUIE: EXPANDING THE HORIZONS OF COOPERATION

– **Vitaly Vikentievich, tell us about the current activities of the RAUIE today.**

– With the Union's participation more than \$1 billion of foreign investments were attracted in Russia, and systematic work for the last 6 years allowed to increase trade turnover of Russia with Asian countries by more than \$1.5 billion.

Today 8 representative offices of RAUIE have already been opened in China: in Beijing, Harbin, Shanghai, Guangdong, Shandong, Henan, Anhui and XUAR (Xinjiang Uygur Autonomous Region). There are also RAUIE representative offices in India, Indonesia, Vietnam, Korea, Philippines, Korea and Turkey.

The Union has 48 regional branches in Russia, which allow to promptly and effectively solve local problems and develop the directions relevant for each region.

RAUIE promotes the development of non-resource non-energy exports of the Russian Federation to Asian countries and the development of bilateral trade turnover with Asian countries, attracts Asian investments to the Russian Federation, organises support of Russian investment and trade and economic projects in Asian countries.

We also provide practical interaction between society and government bodies of the Russian Federation, information and consulting support for the activities of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. Besides, RAUIE carries out monitoring and researches in the field of Russian-Asian business cooperation, carries out a complex of measures on development of trade-economic, investment and humanitarian cooperation within the framework of implementation of the strategy of the Russian Federation on "Turn to the East", promotes formation of a favourable image of the Russian Federation in Asian countries.

An important task within the framework of RAUIE activity is also adaptation and integration of migrants from Asian countries into the Russian society, development of human resources and employment of promising graduates of Russian and foreign universities, implementation of additional



professional education programme in the sphere of business cooperation with Asian countries.

The Union is also engaged in the development and implementation of a programme of international cooperation and proposals to improve the regulatory and legal framework, striking a balance between public, business and state interests, promoting socially significant projects and initiatives.

– **This is a huge amount of work. How is the structure of the Union organised, who deals with all these projects?**

– RAUIE has specialised committees. One of the most actively developing in the last year and a half has become the Committee of Creative Industries. It implements projects in the spheres of culture, sport and education related to cinema, music, painting, theatre, literature, advertising, show industry, scientific activity.

The projects include the first Russian ice shows in China, exhibitions of contemporary Russian artists in China

and in the international pavilion of the parallel programme of the Venice Biennale, celebration of the Chinese New Year in the framework of city events in Moscow, recording of the Russian-Chinese Friendship Anthem, launching of the contests "Consonance" and "Pushkin+BRICS" and many others.

The committees on migration policy and labour legislation, on the development of exports of agricultural products to Asian countries, on the insurance market, on public diplomacy, on educational and youth exchanges are also active. The International Business Development Center, which helps in opening and running Russian companies in foreign countries and foreign companies in the Russian Federation, the Investment Development Center and other structures are actively working. Together with the Union of Chinese Entrepreneurs in Russia and the Russian-Chinese Committee of Friendship, Peace and Development RAUIE is the founder of the Association of Chinese Automakers in Russia, the mission of which is to promptly solve industry problems and develop common standards in the Russian market in the current conditions.

– **What events are organised with the participation of RAUIE?**

– The Union's specialists are ready for non-standard tasks, are constantly expanding the range of services and can handle even non-standard requests.

RAUIE representatives put forward initiatives and actively participate in various working groups to improve legislation in order to make trade and economic cooperation between Russia and partner countries more effective.

During the year the Union holds more than 120 events, as well as organises visits of delegations of Russian regions to China, holding days of this or that region to demonstrate its economic and investment potential and strengthen trade, social and cultural cooperation. Such visits result, among other things, in the signing of contracts worth tens of billions of roubles.

raspp.ru
t.me/raspp_info

Prepared by Vyacheslav Kolesnikov



Хабаровский край входит в число крупнейших административно-территориальных образований Российской Федерации и является главным индустриальным центром Дальнего Востока России. Регион богат лесными, минеральными, рыбными и другими природными ресурсами. Промышленный потенциал Хабаровского края — это авиастроение, судостроение, машиностроение, металлургическая, фармацевтическая, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая, пищевая промышленность, производство готовых металлических изделий и строительных материалов. Идёт активное развитие транспортной инфраструктуры.

Кроме того, в последние годы особенно интенсивно развивается сотрудничество во всех сферах деятельности с соседней Китайской Народной Республикой. Создаются совместные предприятия, происходит взаимовыгодная торговля, расширяется сфера туризма. Важную роль в отношениях с соседом играет Союз «Торгово-промышленная палата Хабаровского края (Дальневосточная)». Об этом и многом другом мы беседуем с Татьяной Веретенниковой, президентом ТПП ХК (ДВ).

ВРЕМЯ ДРУЖИТЬ

— **Татьяна Александровна, каковы сегодня основные направления деятельности ТПП Хабаровского края?**

— Палата — не только союз, объединяющий предпринимателей и представляющий их интересы в диалоге с властью, но и организация, оказывающая широкий комплекс услуг, которые способствуют успешному ведению предпринимательской деятельности. Таких услуг у нас более 20 видов, и охватывают они обширное поле деятельности: от юридических услуг и консультирования по вопросам ведения предпринимательской деятельности до товароведческой экспертизы и удостоверения страны происхождения, от помощи в регистрации товарных знаков до переводов деловой документации.

Мы помогаем найти своим членам партнёров в России и за рубежом, выйти на иностранные рынки. Ежегодно организуем десятки встреч с представителями зарубежных деловых и дипломатических кругов.

В настоящее время, с учётом геополитической ситуации и географического расположения Хабаровского края, одно из основных направлений — Китайская Народная Республика.

ТПП ХК (ДВ) также информирует бизнес-сообщество о коммерческих предложениях, заинтересованности в том или ином сотрудничестве, международных выставках, торгово-экономических миссиях, прибывающих в Россию. Многие из них начинают работу на дальневосточном рынке с визита в торгово-промышленную палату.

— **В этом году у вас прошёл ряд встреч с коллегами из Китайской Народной Республики. По чьей инициативе они прошли?**

— Да, действительно, в этом году мы фиксируем заметное повышение интереса, как со стороны государственных органов КНР, так и со стороны представителей китайского бизнеса, мы провели уже около

30 встреч с китайскими партнёрами. Для активизации торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем со стороны Поднебесной участились запросы об открытии представительств китайских компаний и государственных органов в Хабаровске.

Палата оказывает информационную и юридическую поддержку в решении этих вопросов. Характерно, что запросы поступают как от представителей северных провинций КНР, традиционно ориентированных на торговлю лесом, полезными ископаемыми, продукцией пищевой промышленности и сельского хозяйства, так и от представителей технологически развитых южных провинций Китая, которые чаще проявляют интерес к инвестиционным проектам на территории региона.

— **Как прошла поездка руководителей ТПП Хабаровского края в Харбин?**

И что включает в себя соглашение о дружественном сотрудничестве меж-

ду ТПП Хабаровского края и Китайским комитетом по содействию международной торговле провинции Хэйлуцзян?

— В мае этого года у нас состоялась очень продуктивная поездка в КНР. Провели ряд встреч и деловых переговоров, приняли участие в значимых мероприятиях 8-го Российско-Китайского ЭКСПО, посетили действующие предприятия, государственные корпорации и отраслевые ассоциации.

Делегацию правительства Хабаровского края возглавляла 1-й заместитель председателя правительства Хабаровского края Мария Авилова. Итогом мероприятия стало подписание новых контрактов, выстраивание системных отношений с китайскими партнёрами. Одной из компаний удалось не только найти постоянного покупателя, но и открыть новое сопутствующее направление в бизнесе.

Также результатом работы последних шести месяцев стало подписание соглашения о дружественном сотрудничестве между ТПП Хабаровского края и Китайским комитетом по содействию международной торговле провинции Хэйлуцзян. Что это нам дало? Прежде всего, установившиеся системные связи позволят нам осуществлять поиск добросовестных китайских партнёров, инвесторов не только в провинции Хэйлуцзян, но и по всему Китаю в интересах предпринимателей Хабаровского края в различных отраслях. Во-вторых, это возможность более тщательной проверки контрагентов, решения проблемных вопросов, возникающих в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности с КНР, получение информации о спросе и предложениях, поиск новых рынков и площадок для сбыта продукции российских экспортёров. И конечно, для нас это упрощает организацию приглашений, бизнес-миссий в КНР, участие в ярмарках и выставках, инвестиционных презентациях, В2В-переговоров с нужными нам компаниями и предприятиями и многое другое.

— А насколько интересно и перспективно развитие туристического направления в Хабаровском крае?

— Туризм вошёл в пятёрку приоритетных направлений развития региона на период до 2026 года и на перспективу до 2030 года под девизом «Край притяжения. Туризм в удовольствие». Врио губернатора Хабаровского края Дмитрием Демешиним перед министерством туризма края поставлена задача — перезагрузка туристической отрасли. В частности, восстановление и развитие инфраструктуры для качественного и доступного отдыха жителей и гостей региона, значительное увеличение количества глэмпингов, а также продвижение турпродукта и максимальное информирование о туристиче-

ском потенциале региона на российском и международном рынках.

Так, туристические аккаунты Хабаровского края уже появились в таких популярных социальных сетях Китая, как WeChat, Weibo, Baidu и Douyin. Предприниматели-члены палаты также активно продвигают свои услуги на рынках КНР, в частности на международной площадке электронной торговли Strip.com, являющейся крупнейшим онлайн-туристическим агентством в Китае. В большей степени продвигаются маршруты, пролегающие на небольшом удалении от Хабаровска, однако всё больший интерес туристы из КНР проявляют к исследованию труднодоступных уголков края. В связи с этим и растёт количество глэмпингов, предлагающих в комфортной обстановке познакомиться с дикой природой, сейчас таких мест в крае около пятнадцати.

Перспективным направлением может стать whale watching или наблюдение за китами. Такой экзотический вид туризма является новым даже для жителей Хабаровского края и, безусловно, может привлечь в регион путешественников из Китая, в особенности из южных провинций, находящихся в совершенно иных климатических и природных условиях.

— Возвращаясь к производственной теме: какой у Хабаровского края опыт создания российско-китайских предприятий?

— В Хабаровском крае давно существует и успешно работает множество российско-китайских предприятий. Речь идёт о таких отраслях, как деревопереработка, производство картонной продукции, горнодобывающая отрасль, переработка морских биоресурсов, сельское хозяйство и др. Например, компания «Леспром Сэньпу Хабаровск» с 2017 года выпускает дощечки из липы в качестве заготовок для карандашей. Они экспортируются в КНР для производства готовой продукции, которая реализуется по всему миру. В планах компании — самостоятельно вести заготовку и увеличить объёмы производства и глубину переработки сырья. Компания «ДВ Сеньхе» осуществляет переработку

макулатуры, выпуская картон для российского и китайского рынков.

Есть совместные предприятия и среди резидентов ТОР. В частности, крупный лесоперерабатывающий проект в городе Амурске, это ООО «Амурская лесопромышленная компания» и АО «Амурский промышленный центр», а также предприятие, связанное с обслуживанием специальной техники «Спецавтотехника» в Хабаровске.

Чаще всего совместные предприятия на территории Хабаровского края создаются с участием компаний из приграничных территорий провинций Хэйлуцзян и Цзилинь.

Есть и нестандартные идеи совместных предприятий. Так, например, на одной из недавних встреч прозвучал запрос о создании в Хабаровске совместного научно-исследовательского института сельского хозяйства. Предполагается, что продукция для нужд сельского хозяйства, разработанная и протестированная в Хабаровском крае, будет экспортироваться в КНР.

В целом потребности китайского бизнеса на российском направлении весьма обширны. Так, в пищевой и сельскохозяйственной продукции часто запрашивают пшеницу, сою, кукурузу, масло соевое и рапсовое, морепродукты, мёд, куриные и свиные субпродукты, баранину, мороженое, кондитерские изделия и многое другое. Предпочтение отдаётся экологически чистым продуктам питания.

В сырьевом сегменте востребованы медный концентрат, уголь, алюминий, лес, цеолит, магний, цинк, литий, натрий, кальций, кремний, марганец и другое.

А наших предпринимателей в первую очередь интересуют легковые и грузовые автомобили, спецтехника, продукция станкостроения — различное оборудование, станки, комплектующие, инструменты. Сырьё — клеевые смеси, композитные материалы, разнообразная химия, продукция лёгкой промышленности и многая другая продукция.

— Каким вы видите развитие отношений с представителями КНР?

— Сейчас сложно прогнозировать дальнейшее развитие торгово-экономических отношений между нашими странами ввиду возникших сложностей в осуществлении денежных переводов. Мы вместе с бизнес-сообществом Хабаровского края ищем пути решения проблемы и надеемся на положительное изменение ситуации.

Также очень надеемся на сокращение российского сырьевого экспорта, на локализацию обрабатывающего и перерабатывающего производства в Хабаровском крае. Для экономики региона важно экспортировать продукцию с высокой добавленной стоимостью. В настоящее время мы нацелены на выстраивание взаимовыгодных дружественных отношений.

Подготовил Вячеслав Колесников



Khabarovsk Krai is one of the largest administrative-territorial formations of the Russian Federation. It borders with the regions of the Far Eastern Federal District, as well as with the People's Republic of China. The Krai is rich in forest, mineral, fish and other natural resources. The industrial potential of Khabarovsk Krai includes machine building, forestry, metallurgy, oil refining, food industry, transport and communications, and much more. In recent years, cooperation in all areas of activity with the neighbouring People's Republic of China has been developing particularly intensively. Joint ventures are being established, mutually beneficial trade is going on, tourism is developing. The Chamber of Commerce and Industry of Khabarovsk Krai (Far East) plays an important role in relations with the neighbor. We talk to Tatiana Veretennikova, President of the Chamber of Commerce and Industry of Khabarovsk Krai (Far East), about this and much more.



TIME TO BE FRIENDS

– **Tatiana Aleksandrovna, what are the main areas of activity of the Chamber of Commerce and Industry of Khabarovsk Krai today?**

– The Chamber is not only a union that unites entrepreneurs and represents their interests in dialogue with the authorities, but also an organisation that provides a wide range of services that contribute to the successful conduct of business activities. We have more than 20 types of such services and they cover a wide field of activity – from legal services and consulting on business activities to commodity expertise and certification of country of origin, from assistance in trademark registration to translations of business documents.

We help our members find partners in Russia and abroad and enter foreign markets. Every year we organise dozens of meetings with representatives of foreign business and diplomatic circles.

At present, taking into account the geopolitical situation and geographical location of Khabarovsk Krai, one of the main

directions is the People's Republic of China.

CCI HC (DV) also informs the business community about commercial offers, interest in this or that cooperation, international exhibitions, trade and economic missions coming to Russia. Many of them start their work in the Far Eastern market with a visit to the Chamber of Commerce and Industry.

– **This year, you have had a number of meetings with colleagues from the People's Republic of China. On whose initiative did they take place?**

– Yes, indeed, this year we have recorded a noticeable increase in interest both from the Chinese government authorities and Chinese business representatives, we have already held about 30 meetings with Chinese partners. To intensify trade and economic cooperation between Russia and China, the Celestial Empire is increasingly requesting the opening of representative offices of Chinese companies and government agencies in Khabarovsk.

The Chamber provides information and legal support in resolving these issues. It is characteristic that enquiries are received both from representatives of the northern provinces of China, which are traditionally oriented towards trade in timber, minerals, food and agricultural products, and from representatives of the technologically advanced southern provinces of China, which are more often interested in investment projects in the region.

– **How did the Khabarovsk Krai CCI leaders' visit to Harbin go?**

And what does the friendly cooperation agreement between the Khabarovsk Krai CCI and the China Council for the Promotion of International Trade in Heilongjiang Province include?

– In May this year we had a very productive trip to China. We held a number of meetings and business negotiations, took part in significant events of the 8th Russian-Chinese EXPO, visited operating

enterprises, state corporations and industry associations.

The delegation of the Khabarovsk Krai Government was headed by Maria Avilova, 1st Deputy Chairman of the Khabarovsk Krai Government. The result of the event was the signing of new contracts, building systematic relations with Chinese partners. One of the companies managed to find not only a permanent buyer, but also to open a new related business line.

The work of the last six months has also resulted in the signing of a friendly cooperation agreement between the Khabarovsk Krai Chamber of Commerce and Industry and the Chinese Committee for the Promotion of International Trade of Heilongjiang Province. What has this given us? First of all, the established systemic ties will allow us to search for bona fide Chinese partners and investors not only in Heilongjiang Province, but throughout China in the interests of Khabarovsk Krai entrepreneurs in various industries. Secondly, it is an opportunity to check counterparties more thoroughly, solve problematic issues arising in the process of foreign economic activity with the PRC, obtain information on demand and offers, search for new markets and sites for the sale of products of Russian exporters. And of course for us it simplifies the organisation of invitations, business missions to the PRC, participation in fairs and exhibitions, investment presentations, B2B negotiations with the companies and enterprises we need, etc.

– How interesting and promising is the development of tourism in Khabarovsk Krai?

– Tourism is included in the top five priority areas of the region's development for the period until 2026 and for the period until 2030 under the slogan 'Land of attraction. Tourism for pleasure'. Dmitry Demeshin, the Acting Governor of Khabarovsk Krai, has set a task for the Ministry of Tourism to reboot the tourism industry. In particular, the restoration and development of infrastructure for quality and affordable recreation for residents and guests of the region, a significant increase in the number of glamping sites, as well as the promotion of tourist products and maximum information about the region's tourism potential in the Russian and international markets.

Thus, tourist accounts of Khabarovsk Krai have already appeared in such popular Chinese social networks as WeChat, Weibo, Baidu and Douyin. Chamber member entrepreneurs are also actively promoting their services in the PRC markets, in particular, on the international e-commerce platform Ctrip.com, which is the largest online travel agency in China. Routes within a short distance from Khabarovsk are being promoted to a greater extent, but Chinese tourists are increasingly interested

in exploring the hard-to-reach parts of the region. In this connection, the number of glamping sites offering comfortable conditions to get acquainted with wild nature is growing, now there are about fifteen such places in the region.

Whale watching may become a promising direction. This exotic type of tourism is new even for the residents of Khabarovsk Krai and can certainly attract travellers from China to the region, especially from the southern provinces, which are in completely different climatic and natural conditions.

– Getting back to the production topic: what experience does Khabarovsk Krai have in setting up Russian-Chinese enterprises?

– Many Russian-Chinese enterprises have long existed and successfully operated in Khabarovsk Krai. We are talking about such industries as wood processing, production of cardboard products, mining, processing of marine bioresources, agriculture and others. For example, LespromSenpu Khabarovsk has been producing linden planks as pencil blanks since 2017. They are exported to the PRC for the production of finished products, which are sold worldwide. The company plans to do its own logging and increase the production volume and depth of raw material processing. DV Senkhe processes waste paper, producing cardboard for the Russian and Chinese markets.

There are also joint ventures among the residents of the priority development area. In particular, a large timber processing project in the city of Amursk is Amurskaya Lesopromyshlennaya Kompaniya LLC and Amursky Promyshlenny Tsentri JSC, as well as an enterprise associated with the maintenance of special equipment Spetsavtotehnika in Khabarovsk. Most often joint ventures in Khabarovsk Krai are created with the participation of companies from the border territories of Heilongjiang and Jilin provinces.

There are also non-standard ideas for joint ventures. For example, at a recent meeting, a request was made to set up a joint agricultural research institute in Khabarovsk. It is assumed that products for the needs of agriculture, developed and tested in Khabarovsk Krai, will be exported to China.

In general, the needs of Chinese business in Russia are quite extensive. For example, in food and agricultural products they often request wheat, soya, corn, soya and rapeseed oil, seafood, honey, chicken and pork offal, mutton, ice cream, confectionery and much more. Preference is given to environmentally friendly food products.

Copper concentrate, coal, aluminium, timber, zeolite, magnesium, zinc, lithium, sodium, calcium, silicon, manganese and others are in demand in the raw materials segment.

And our entrepreneurs are primarily interested in cars and lorries, special vehicles, machine-tool production – various equipment, machine tools, components, tools. Raw materials – glue mixes, composite materials, various chemistry, light industry products and many other products.

– How do you see the development of relations with PRC representatives?

– Now it is difficult to forecast further development of trade and economic relations between our countries due to the difficulties that have arisen in making money transfers.

Together with the business community of Khabarovsk Krai, we are looking for ways to solve the problem and hope for a positive change in the situation.

We also very much hope to reduce Russia's raw material exports and localise manufacturing and processing production in Khabarovsk Krai. It is important for the region's economy to export products with high added value. At present, we are focused on building mutually beneficial friendly relations.

Prepared by Vyacheslav Kolesnikov



ЮРИСТ – ЭТО ПОЛНОЦЕННЫЙ БИЗНЕС-ПАРТНЁР

С переходом России на новые экономические рельсы и принятием курса на обособленное развитие мы наблюдаем структурную трансформацию экономики. В условиях санкций и взаимных ограничений значительно возросла роль юридических специалистов. При этом в современных реалиях юридическая помощь перестала быть точечной и обрела стратегическую составляющую, без которой практически невозможно обеспечить стабильность и устойчивое развитие национального бизнеса. Мы попросили представителей Коллегии адвокатов «Регионсервис» рассказать об их участии в развитии экономики страны, регионов, отраслей и гражданского общества.

Денис Рыбаков, член Общественной палаты РФ, председатель Коллегии адвокатов «Регионсервис»:



Денис Рыбаков

– Юристы играют жизненно важную роль в реализации проектов экономического, общественного и социального развития, предоставляя широкий спектр юридических услуг. Сегодня юрист – уже не просто консультант-советник, а полноценный бизнес-партнёр, помогающий выстраивать стратегию развития компании практически с нуля. То, что раньше казалось бизнесу привычным и понятным (цепочки поставок были выстроены, международные отношения проверены временем), сейчас требует особого внимания и нового подхода, особенно в части правового сопровождения.

Профильные отрасли «Регионсервис» связаны, прежде всего, с теми местами, откуда Коллегия родом. Речь идёт о Кемеровской области, богатой на горнодобывающие и металлургические предприятия, электросети, нефтесервисные и генерирующие компании. Также главенствующее место в отраслевой специфике Коллегии занимают энергетика и природные ресурсы, недвижимость, строительство, экология, банки и финансы, транспорт и логистика, сельское хозяйство.

Оказание профессиональной правовой поддержки крупным промышленным игрокам содействует развитию отечественной экономики и в социально значимых направлениях. Так, инфраструктурные проекты влияют на доступность городской среды; проекты развития крупных добывающих предприятий – на создание рабочих мест; экологические проекты – на поддержание баланса между сохранением природы и обеспечением населения необходимыми благами. Участие в подобных проектах даёт возможность положительно влиять на экономику страны и формировать устойчивый рынок.

Многие социально значимые проекты реализуются под эгидой Ассоциации юристов России (АЮР). (Прим.: Денис Рыбаков – председатель Кемеровского регионального отделения Ассоциации юристов России.) КА «Регионсервис» и АЮР заключили соглашение о сотрудничестве в оказании бесплатной юридической помощи и ежегодно совместно запускают новые социально значимые проекты с целью правового просвещения граждан РФ. Одной из совместных инициатив Коллегии и АЮР стало оказание бесплатной юридической помощи участникам специальной военной операции, членам их семей, а также лицам, находящимся в процессе оформления документов о принадлежности к данным категориям.

В рамках членства в Общественной палате РФ мы с коллегами регулярно содействуем реализации социально значимых проектов, а иногда выступаем и с собственной инициативой. Одной из наших наиболее масштабных инициатив стало проведение круглого стола «Регулирование внебюджетных инвестиций в космической отрасли с привлечением механизмов государственно-частного партнёрства». С учётом того, что страна находится в условиях проведения СВО и



Коллегия адвокатов «Регионсервис» – признанный межрегиональный лидер в области правовой защиты бизнеса. Коллегия на протяжении 24 лет успешно представляет интересы своих клиентов в различных отраслях права и насчитывает 16 ключевых практик и секторов. Офисы «Регионсервис» расположены в пяти городах России: в Кемерово, Томске, Тюмени, Екатеринбурге и Москве. Профессионализм Коллегии и её адвокатов отмечен ведущими национальными и зарубежными рейтингами.

действия жесточайших санкций, дискуссия представителей космических корпораций, государственных органов, банков и юристов была направлена на поддержание общественно значимых интересов граждан и национальной безопасности (спутниковой навигации, климатического контроля, систем связи в отдалённых регионах и пр.).

Круглый стол был проведён в поддержку законопроекта о государственно-частном партнёрстве, подготовленного Минэкономразвития совместно с Советом Федерации. Как итог – Госдума приняла данный законопроект сразу во втором и третьем чтении. Новый закон позволит нарастить темпы развития космической отрасли и привлечь инвестиции, необходимые для создания полноценной орбитальной группировки космических аппаратов, способной решать внутригосударственные задачи в области связи, климатического мониторинга и достижения целей СВО.

Анна Жолобова, управляющий партнёр офиса Коллегии в г. Москве, руководитель практики «Недвижимость и строительство»:



Анна Жолобова

– Развитие является одним из приоритетных направлений градостроительной политики государства, закреплённых в Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года с прогнозом до 2035 года. На сегодняшний день ключевым институтом градостроительства является комплексное развитие территорий (КРТ), предусматривающее масштабное обновление городской среды и обеспечение граждан максимально комфортными условиями жизни.

В КРТ могут быть вовлечены как районы жилой и нежилой застройки, так и незастроенные территории. Использование данного механизма одинаково предпочтительно как крупные системные застройщики, так и отдельные собственники земельных участков, которые, объединяясь, принимают решение о реновации собственной территории. Осуществляя сопровождение крупных инвестиционных проектов, мы видим очевидные преимущества действующего градостроительного законодательства для девелоперов, занимающихся их реализацией.

Одним из таких кейсов Коллегии является социально значимый проект, реализуемый в

Уральском регионе, – строительство крупного торгово-логистического комплекса, сочетающего многофункциональные задачи. Это большой кластер, объединяющий основные направления бизнеса, в который входят торговые площади, складские помещения, административно-офисное пространство. В то же время данный комплекс должен стать новым центром притяжения жителей уральской столицы и всего региона. Возможность осуществления развлекательно-досуговой деятельности будет обеспечена за счёт наличия многочисленных магазинов, близлежащих спортивных объектов, концертного зала и планируемого к строительству пространства музейного и выставочного назначения.

Как показывает практика, любые инвестиционные проекты, разработка проектных схем и экономических моделей нуждаются в грамотном юридическом сопровождении для оптимизации процедур, минимизации возможных рисков и использования дополнительных возможностей, предоставляемых действующим градостроительным, земельным и гражданским законодательством.

Андрей Переладов, управляющий партнёр офиса Коллегии в г. Кемерово, руководитель практики «Экология и природопользование»:

– Окружающая среда, как объект экологического правоотношения, присутствует почти во всех сферах реализации проектов по развитию отраслей экономики, городов и защите экологии. Зачастую вопросы экологии, такие как утилизация и переработка отходов, ликвидация свалок, сохранение лесов и водоёмов, снижение выбросов в атмосферу, биологического разнообразия и природопользования, становятся камнем преткновения для бизнеса разного уровня и масштаба. Все пять основных природных компонентов глубоко вовлечены в жизнь человека: например, в проектной документации всегда отдельным разделом идёт охрана окружающей среды. В связи с этим экологическая практика Коллегии весьма многогранна: от вырубки лесов и складирования отходов до получения разрешения на строительство и возмещения вреда, нанесённого речным биоресурсам.

В рамках таких проектов адвокатам приходится быть не только правоведами, но и специалистами в вопросах почвоведения, биологии, ихтиологии, ботаники, горного дела и др. В целом экологическое право является самой что ни на есть важной отраслью, поскольку только оно напрямую стоит на страже будущего человечества и среды его обитания. У Коллегии был ряд проектов, при сопровождении которых знания и опыт адвокатов помогли реально сохранить природу и обеспечить благоприятную среду обитания человека.

Работая над одним из таких проектов, адвокаты защищали интересы муници-



Андрей Переладов

пальных образований, которые категорически возражали против строительства угольной шахты, справедливо полагая, что это повлечёт за собой нарушение режима особо охраняемой природной территории и интересов жителей района города, в котором проживало 25 тыс. человек. Строительство шахты также привело бы к необратимым экономическим последствиям, банкротству застройщиков, сворачиванию социальных проектов по строительству школ и детских садов. Нам удалось выиграть судебный спор, шахта не получила разрешение на строительство, проект недропользования был заморожен, и сейчас спасённый район является одним из самых красивых и зелёных в Кемерово.

Яна Кизилова, руководитель практики «Энергетика и природные ресурсы»:



Яна Кизилова

– Последние два года прошли в условиях ограничений доступа к рынку капиталов и поставок технологий, череда попыток убраться с зарубежных рынков российские нефть, нефтепродукты и газ доставила отечественному бизнесу ряд существенных трудностей. Тем не менее по итогам года страна сохранила лидирующие в мире позиции в секторе энергетики, а российским предприятиям удалось продолжить деятельность и приумножить результаты на новых рельсах экономики.

Коллегия на протяжении 24 лет защищает интересы клиентов в сфере электроэнергетики, добычи и переработки природных ресурсов, осуществляя комплексное сопровождение проектов: от выработки общей концепции проекта до введения объектов в эксплуатацию. В тяжёлое для отрасли время Коллегия не осталась в стороне, а, напротив, приняла участие в

проектах, непосредственно влияющих как на её развитие, так и на развитие целого региона. Одним из социально значимых в энергетической отрасли стал реализованный в Кемеровской области проект, связанный с защитой разреза Тайлепский. Поражение в судебном деле могло бы стоить потери сотни рабочих мест, что крайне критично для региона, расположенного непосредственно вокруг разрезов и шахт. Юристы Коллегии защитили права клиента, который смог беспрепятственно продолжить свою деятельность. Кроме прочего, положительный исход дела, несомненно, увеличил поступление налоговых платежей в бюджет области и позволил предприятию и дальше проводить социально значимые мероприятия.

Сложность данного проекта, состоявшего из нескольких вытекающих друг из друга дел, кроме непростой правовой позиции, заключалась ещё и в её техническом обосновании. Нужно было найти и привлечь узкопрофильных специалистов в области строительства угольных разрезов. По делам были проведены четыре горнотехнические экспертизы, в ходе которых мне посчастливилось лично посетить угольный разрез. Проект получил широкий общественный резонанс, а его реализация стала образцовым примером для всей энергетической отрасли государства.

Ксения Касьяненко, руководитель международного направления:



Ксения Касьяненко

– Реалии международных отношений не только внесли коррективы в жизнь российской экономики, но и породили новые виды взаимоотношений. Юридическое сообщество при этом не стоит на месте: создаются санкционные практики, практики внешнеэкономической деятельности, появляются новые способы создания базы для бесперебойной работы предприятий.

В современной России в поддержке нуждаются все отрасли экономики, которые так или иначе участвовали в международной торговле. Для этих целей Коллегия создала принципиально новый формат работы с зарубежными юрисдикциями, сочетая возможности российских экспертов и зарубежных специалистов в рамках одной

команды. Мы заключили стратегическое партнёрство с крупной международной юридической фирмой, имеющей представительства в Греции, Турции, Великобритании и Замбии, и договорились о создании JPA RS – совместной независимой юридической компании на территории РФ.

Наша экспертиза позволяет проработать комплексную стратегию работы развития компании с учётом санкционного и контрсанкционного законодательства, предлагая подходы для беспрепятственного ведения деятельности. Коллегия обеспечивает проведение процедур комплаенса в отношении обширного перечня компаний из различных секторов экономики, представляет интересы производителей и предпринимателей в международных судах, арбитражных судах и судах общей юрисдикции в делах с международным элементом.

Мы поддерживаем отечественных производителей и тех, что остались в России, несмотря на давление Запада. Так, мы оказываем правовую поддержку крупному иностранному поставщику, чьё оборудование попало в один из последних санкционных списков. Наша международная команда всячески содействует компании в части реструктуризации её бизнеса.

В помощь отечественным ретейлерам нам удаётся обеспечить соблюдение лицензионных соглашений между российскими и зарубежными правообладателями в интересах первых, поддержать российских производителей в праве на закупку иностранных запчастей и материалов, а также медицинских средств и препаратов, необходимых для жизни граждан.

В процессе работы в области санкционных кейсов практика показала, что введение ограничений в отношении физлиц является способом прекращения их бизнеса. Для частных клиентов мы осуществляем сопровождение дел по оспариванию внесения лиц в санкционные списки, проводим процедуры обжалования отдельных ограничений.

Андрей Орлов, руководитель практики «Разрешение споров»:

– Развивая отрасли или регионы, мы осуществляем масштабную работу комплексного характера. Большое зачатую начинается с малого, и один прецедент по относительно небольшому кейсу способен определить судьбу дальнейших, более масштабных споров. Наша профессия сама по себе предполагает обеспечение доступа к правосудию всем, кто в нём нуждается. Так, Конституцией России каждому гарантировано право на получение квалифицированной юридической помощи, и в некоторых случаях такая помощь оказывается бесплатно. Однако даже некоммерческая по своему названию деятельность служит стабильности отношений, в том числе в предпринимательской сфере.



Андрей Орлов

Эволюция социальной адвокатуры в России является не только логическим продолжением реализации конституционной гарантии, но и общемировым трендом. Отечественный рынок юридических услуг принципиально отличается по объёму и достаточно молод в сравнении с европейским и американским, что пока не позволило сформировать значимую для общества культуру оказания бесплатной юридической помощи. Наша Коллегия за 24 года существования значительно продвинулась в реализации принципа *pro bono*.

Наши юристы проводят консультации и оказывают поддержку предпринимателям, анализируют различные аспекты бизнеса, проводят процедуры комплаенса и помогают обнаружить риски или использовать ресурсы, необходимые для развития бизнеса. Реализуя проекты на безвозмездной основе, мы демонстрируем накопленный опыт, обмениваемся контактами, обучаем партнёров и повышаем собственную репутацию.

Наша миссия – использование правовых ресурсов и опыта в масштабах всей Коллегии при приоритетном расширении возможности получения правовой помощи теми, кто в ней нуждается, но не может получить на рыночных условиях. *Pro bono* заложено в принципы работы «Регионсервис», поэтому для нас истина очевидна: любой проект адвоката является проектом развития. Наше общество нуждается в качественной правовой помощи во всех сферах, поэтому каждая практика нашей Коллегии участвует в социально значимых проектах, внося свой вклад в развитие правового общества.

Контакты:

www.regionservice.com

**Кемерово/ Томск/ Тюмень/
Екатеринбург/ Москва**

+7 (3842) 34-90-08

+7 (3822) 51-33-75

+7 (912) 925-41-09

+7 (343) 272-45-07

+7 (495) 260-06-50



A LAWYER IS A FULL-FLEDGED BUSINESS PARTNER



With Russia's transition to new economic rails and the adoption of a course of isolated development, we are witnessing a structural transformation of the economy. Under the conditions of sanctions and mutual restrictions, the role of legal professionals has significantly increased. At the same time, in today's realities, legal assistance has ceased to be point-based and has acquired a strategic component, without which it is virtually impossible to ensure stability and sustainable development of national business.

We asked representatives of the «Regionservice» attorneys-at-law to talk about their involvement in the development of the country's economy, regions, industries and civil society.



Denis Rybakov, member of the Public Chamber of the Russian Federation, Chairman of the «Regionservice» attorneys-at-law:

- Lawyers play a vital role in the implementation of economic, community and social development projects by providing a wide range of legal services. Today, a lawyer is no longer just a consultant-advisor, but a full-fledged business partner, helping to build a company's development strategy almost from scratch. What used to seem familiar and understandable to business (supply chains have been built, international

relations are time-tested) now requires special attention and a new approach, especially in terms of legal support.

Regionservice's core industries are primarily related to the places where the law firm comes from. We are talking about the Kemerovo Region, rich in mining and metallurgical enterprises, power grids, oilfield service and generating companies. The main focus of the firm's industry specifics is also energy and natural resources, real estate, construction, ecology, banking and finance, transport and logistics, and agriculture.

«Regionservice» attorneys-at-law is a recognised interregional leader in the field of legal protection of business. The law firm has been successfully representing its clients in various areas of law for 24 years and has 16 key practices and sectors. Regionservice has offices in five Russian cities: Kemerovo, Tomsk, Tyumen, Ekaterinburg and Moscow. The professionalism of the firm and its lawyers has been recognised by leading national and international ratings.

Providing professional legal support to major industrial players Regionservice contributes to the development of the national economy in socially important areas. For example, infrastructure projects have an impact on the accessibility of the urban environment, development projects for large mining companies have an impact on job creation, and environmental projects have an impact on maintaining a balance between preserving nature and providing the population with the necessary benefits. Participation in such projects provides an opportunity to positively influence the country's economy and form a sustainable market.

Many socially significant projects are implemented under the auspices of the Association of Lawyers of Russia (ALRF). (note Denis Rybakov is the Chairman of the Kemerovo Regional branch of the Association of Lawyers of Russia). Regionservice and the Association of Lawyers of Russia have concluded an agreement on cooperation in the provision of free legal aid and annually jointly launch new socially significant projects with the aim of providing legal education to citizens of the Russian Federation. One of the joint initiatives of the Regionservice and the Association of Lawyers of Russia is the provision of free legal assistance to participants in the special military operation, their family members, as well as to persons in the process of drawing up documents on belonging to these categories.

As part of our membership in the Public Chamber of the Russian Federation, my colleagues and I regularly contribute to the implementation of socially significant projects, and sometimes take our own initiative. One of our most ambitious initiatives was the round table 'Regulation of non-state investments in the space industry through public-private partnership mechanisms'. Given that the country is in the conditions of the special military operation and the most severe sanctions, the discussion of representatives of space corporations, government agencies, banks and lawyers was aimed at supporting the socially significant interests of citizens and national security (satellite navigation, climate control, communication systems in remote regions, etc.).

The round table was held in support of the draft law on public-private partnership prepared by the Ministry of Economic Development together with the Federation Council. As a result, the State Duma adopted this draft law in the second and third readings. The new law will make it possible to increase the pace of development of the space industry and attract the investments required to create a full-fledged orbital constellation of spacecraft capable of solving domestic tasks in the field of

communications, climate monitoring and achieving the goals of the special military operation.

Anna Zholobova, Managing Partner of the Moscow office of Regionservice, Head of the Real Estate and Construction practice:

- Development is one of the priority areas of the state's urban planning policy, enshrined in the Strategy for the Development of the Construction Industry and Housing and Utilities Sector until 2030 with a forecast to 2035. Today, the key institution of urban planning is integrated

concert hall and a museum and exhibition space to be built.

As practice shows, any investment projects, development of project schemes and economic models require competent legal support to optimise procedures, minimise possible risks and use additional opportunities provided by the current urban-planning, land and civil legislation.

Andrey Pereladov, Managing Partner of the Kemerovo office of the Regionservice, Head of the Ecology and Nature Management practice:



development of territories (IDT), which envisages large-scale renewal of the urban environment and provision of citizens with the most comfortable living conditions.

Both residential and non-residential areas and undeveloped territories can be involved in the integrated development of territories. The use of this mechanism is equally favoured by both large system developers and individual owners of land plots, who unite and decide to renovate their own territories. When providing support for major investment projects, we see obvious advantages of the current town-planning legislation for developers involved in their implementation.

One of such cases of Regionservice is a socially significant project being implemented in the Urals region - the construction of a large trade and logistics complex combining multifunctional tasks. This is a large cluster uniting the main business areas, which includes retail space, warehouses, administrative and office space. At the same time this complex should become a new centre of attraction for the residents of the Urals capital and the whole region. Entertainment and leisure activities will be possible due to the presence of numerous shops, nearby sports facilities, a

- The environment as an object of environmental legal relations is present in almost all spheres of economic and urban development and environmental protection projects. Often, environmental issues such as waste disposal and recycling, landfill elimination, preservation of forests and water bodies, reduction of atmospheric emissions, biodiversity and nature management become a stumbling block for businesses of different levels and scales. All five major natural components are deeply involved in human life, for example, environmental protection is always included in project documentation. In this regard, the environmental practice of the law firm is very multifaceted: from deforestation and waste storage to obtaining authorisation and compensation for damage to river bioresources.

In such projects, lawyers have to be not only legal experts, but also specialists in soil science, biology, ichthyology, botany, mining and others. In general, environmental law is the most important branch of law, as it is the only one that directly protects the future of mankind and its environment. Regionservice has had a number of projects in which the knowledge and experience of lawyers have helped to really preserve nature and ensure a favourable human environment.

While working on one of these projects, the lawyers defended the interests of municipalities, which categorically objected to the construction of a coal mine, rightly believing that it would entail a violation of the regime of a specially protected natural area and the interests of the residents of the city district, where 25,000 people lived. The construction of the mine would also lead to irreversible economic consequences, bankruptcy of the developers, and curtailment of social projects to build schools and kindergartens. We managed to win the court dispute, the mine did not receive a construction permit, the subsoil use project was frozen, and now the saved neighbourhood is one of the most beautiful and green in Kemerovo.

Yana Kizilova, Head of the Energy and Natural Resources practice:

- The last two years have been characterised by restrictions on access to capital markets and technology supplies, and a series of attempts to remove Russian oil, oil products and gas from foreign markets have caused domestic businesses a number of significant difficulties. Nevertheless, at the end of the year, the country retained its world-leading position in the energy sector, and Russian enterprises managed to continue their activities and multiply their results on the new economic rails.

For 24 years, our firm has been protecting the interests of clients in the power industry, natural resource extraction and processing, providing comprehensive project support from the development of the overall project concept to the commissioning of facilities. In difficult times for the industry, the firm did not stay on the sidelines, but, on the contrary, took part in projects directly affecting both its development and the development of the entire region. One of the socially significant projects in the energy industry was the project implemented in the Kemerovo Region related to the protection of the Taylepsky open-pit mine. A defeat in the court case could have cost the loss of hundreds of jobs, which is extremely critical for the region located directly around the open-pit mines. Our lawyers defended the rights of the client, which was able to continue its operations unhindered. Among other things, the favourable outcome of the case undoubtedly increased tax payments to the regional budget and allowed the company to continue to carry out socially significant activities.

The complexity of this project, which consisted of a number of related cases, in addition to the complex legal position, was also in its technical justification. It was necessary to find and engage highly specialised experts in the field of coal mine construction. Four mining and technical expertise was conducted on the cases, during

which I was lucky enough to personally visit the coal mine. The project received a wide public response, and its implementation became an exemplary example for the entire energy sector of the state.

Ksenia Kasyanenko, Head of International Desk:

- The realities of international relations have not only made adjustments to the life of the Russian economy, but have also given rise to new types of relationships. The legal community is not standing still: sanctions practices, foreign trade practices are being created, new ways of creating a basis for the smooth operation of enterprises are emerging.

In modern Russia, all sectors of the economy, which in one way or another have been involved in international trade, need support. For these purposes, Regionservice has created a fundamentally new format for working with foreign jurisdictions, combining the capabilities of Russian experts and foreign specialists within one team. We have entered into a strategic partnership with a major international law firm with offices in Greece, Turkey, the UK and Zambia and have agreed to establish JPA RS, a joint independent law firm in Russia.

Our expertise allows us to work out a comprehensive strategy for the company's development, taking into account the sanctions and counter-sanctions legislation, offering approaches for the smooth conduct of business. Regionservice ensures compliance procedures in respect of an extensive list of companies from various sectors of the economy, represents manufacturers and entrepreneurs in international courts, arbitration courts and courts of general jurisdiction in cases with an international element.

We support domestic manufacturers and those that have remained in Russia despite the pressure from the West. For example, we provide legal support to a major foreign supplier whose equipment was included in one of the latest sanctions lists. Our international team is assisting the company in restructuring its business in every possible way.

To assist domestic retailers, we manage to ensure compliance with licence agreements between Russian and foreign rights holders in the interests of the former, support Russian manufacturers in their right to purchase foreign spare parts and materials, as well as medical supplies and medicines necessary for the lives of citizens.

In the course of our work on sanctions cases, our practice has shown that imposing restrictions on individuals is a way of terminating their business. For private clients, we provide support in cases

challenging the inclusion of individuals on sanctions lists and conduct procedures for appealing against individual restrictions.

Andrey Orlov, Head of Dispute Resolution Practice:

- When developing industries or regions, we carry out large-scale work of a complex nature. Big things often start small, and one precedent in a relatively small case can determine the fate of further, larger disputes. Our profession itself involves ensuring access to justice for all those who need it. Thus, the Russian Constitution guarantees everyone the right to receive qualified legal assistance, and in some cases such assistance is provided free of charge. However, even non-commercial by its name, the activity serves the stability of relations, including in the business sphere.

The evolution of social advocacy in Russia is not only a logical continuation of the implementation of the constitutional guarantee, but also a global trend. The domestic market of legal services is fundamentally different in terms of volume and is quite young in comparison with the European and American markets, which has not yet allowed the formation of a culture of free legal aid significant for society. Over the 24 years of its existence, Regionservice has made significant progress in implementing the pro bono principle.

Our lawyers provide advice and support to entrepreneurs, analyse various aspects of business, conduct compliance procedures and help to detect risks or use resources necessary for business development. By implementing projects on a pro bono basis, we demonstrate our experience, exchange contacts, train partners and enhance our own reputation.

Our mission is to utilise legal resources and expertise across the law firm, while prioritising the expansion of legal aid opportunities for those who need it but cannot obtain it in the marketplace. Pro bono is embedded in the principles of work of Regionservice, so for us the truth is obvious: any project of a lawyer is a project of development. Our society needs quality legal assistance in all spheres, so each practice of our firm participates in socially significant projects, contributing to the development of a legal society.

Contacts:

www.regionservice.com

**Kemerovo/ Tomsk/ Tyumen/
Yekaterinburg/ Moscow**

+7 (3842) 34-90-08

+7 (3822) 51-33-75

+7 (912) 925-41-09

+7 (343) 272-45-07

+7 (495) 260-06-50

«НЕЙРОМИР».

ТЕХНОЛОГИИ СПОРТИВНЫХ РЕКОРДОВ БЕЗ СТРЕССА

Всем известно, что для достижения хороших спортивных результатов нужна усердная работа спортсмена, которая очень часто сопряжена с высокой психоэмоциональной нагрузкой. Справляться с ней нелегко и взрослым, что уж говорить о детях. Многим знакомы случаи, когда одарённый юный спортсмен бросает занятия не потому, что устаёт физически, а потому, что не справляется с эмоциональным напряжением. Но добиваться высоких спортивных результатов, оставаясь при этом эмоционально устойчивым, сохраняя ментальное здоровье, можно. Компания «Нейромир» успешно развивает направление практического применения нейротехнологий в детском спорте. Когда инновационные технологии и спорт объединяются, то тренеры получают от юных спортсменов стабильные и высокие результаты, а родители встречают дома даже после самых ответственных соревнований спокойного и счастливого ребёнка. Мы поговорили о сотрудничестве спорта и нейротехнологий с главой компании «Нейромир» Юлией Сыровой, автором более 30 нейрокурсов для детей и взрослых, и Дмитрием Качаловым, доктором педагогических наук, профессором, руководителем отдела инновационной деятельности СШОР «Академия Хоккея «Спартак-овец», членом координационной группы Министерства физической культуры и спорта Свердловской области по экспериментальной и инновационной деятельности в области физической культуры и спорта.



– Юлия, первый вопрос хочу задать вам. С чего началось ваше сотрудничество с Дмитрием Качаловым?

– Начну с предыстории. С момента основания компании «Нейромир» мы много работали с детьми. Поскольку для любого врача-невролога очевидно, что БОС-тренировки, т. е. тренировки, построенные на методе биологической обратной связи, крайне важны для детского развития. Мы помогали развивать детям когнитивные навыки, быть успешными в коммуникации с окружающими, снимать страхи и т. п. Конечно, к нам обращались и родители детей, занимающихся спортом. И многие из них отмечали, что во время соревнований показатели детей в спорте были значительно хуже, чем во время тренировок. Это связано с тем, что дети не справлялись с высоким уровнем психоэмоциональной нагрузки, которая значительно возрастала в период проведения ответственных матчей, соревнований, игр. Стресс препятствовал раскрытию потенциала ребёнка. Детская психика ещё незрелая, и детям, подросткам сложно самостоятельно регулировать психоэмоциональную нагрузку.

Занимаясь с такими детьми точно, мы поняли, что на основе наших практических наработок мы можем сформировать отдельные предложения для спорта. И разработали методики тренировок для работы с юными спортсменами. Благодаря ей можно преодолевать трудности, с которыми зачастую сталкиваются дети (предстартовая лихорадка, апатия, перегруженность и травмы, низкая эффективность привычных



упражнений и др.). Метод работает через перезагрузку работы мозга.

И на одной из научно-практических конференций мы познакомились с Дмитрием Качаловым, доктором педагогических наук, профессором, который много занимается со спортивно одарёнными детьми. Мы предложили ему опробовать разработанные нами программы на безвозмездной основе. И с тех пор успешно сотрудничаем

– Дмитрий, чем вас заинтересовало предложение «Нейромира»?

– Экспериментальная и инновационная деятельность в области физической культуры и спорта – это та область, которой я очень плотно занимаюсь. И конечно, одна из важнейших целей этой работы – улучшить спортивные показатели у перспективных и успешных в спорте ребят. А для этого надо тренировать у детей не только мышцы, но и мозг. И одним из основных блоков моей деятельности всегда было психологическое сопровождение ребёнка-спортсмена.

Мы вместе с коллегами из спортивных детских клубов и школ, с тренерами находимся в поиске передовых и эффективных методик, которые помогали бы достигать высоких результатов. И конечно, меня не могли не заинтересовать БОС-тренинги для детей, которые предложил «Нейромир». Я совершенно согласен с коллегой, что большинство ребят в подростковом периоде не справляются с саморегуляцией. Особенно когда начинаются соревновательные моменты, многие не выдерживают и не могут показать хороших результатов.

И с такими ребятами мы и стали заниматься по методикам, разработанным в «Нейромире», чтобы привести их психику в сбалансированное состояние и повысить их спортивные результаты.

Также, помимо борьбы со стрессом, мы стали проводить БОС-тренировки, которые позволяют формировать у детей-спортсменов умение переключать своё состояние – входить в «боевой» настрой и выходить из него, войти в расслабленное состояние, отдыхать. И добиваться того, чтобы этот переход происходил гармонично и легко.

– Какие главные направления использования методики БОС в детском спорте сегодня можно отметить?

Ю. С.: – Во-первых, преодолевать страх выступлений на соревнованиях. А при помощи нейротехнологий дети учатся навыкам стрессоустойчивости. Разработаны специальные БОС-процедуры, которые моделируют стрессогенные факторы, мы обучаем атлета контролю собственных эмоций для снятия соматического напряжения. Дети могут управлять своим психоэмоциональным состоянием.

Во-вторых, у детей формируются психологические качества, которые позволяют улучшать спортивные достижения и добиваться наивысшего спортивного мастерства при высоком уровне психосоматического здоровья. В-третьих, у детей значительно повышаются самодисциплина и эффективность тренировок. Наконец, мы можем выявлять проблемные зоны и определить точки роста для каждого ребёнка. Кроме того, методика позволяет быстрее восстановиться после перегрузок и травм.

Д. К.: – Хочу дополнить ответ наглядным примером. Самая важная составляющая в спорте – это стабильность. Юный спортсмен должен, если он играет в команде, видеть других и правильно формировать игру, слушать тренера. Уровень концентрации нужен очень высокий независимо от вида спорта. Был, например, в одной из секций одарённый парень-хоккеист, но, едва он выходил на поле, его пульс возрастал до 190 ударов/мин. И о какой концентрации может идти речь? Когда мы стали использовать БОС-тренинги, то удалось нормализовать его состояние. Сегодня он сам применяет практики из БОС-тренировок перед спортивными состязаниями, хотя ему всего 10 лет, успокаивается и показывает те результаты, на которые действительно способен.

Очень нагляден пример с вратарями: у них должна быть особая стрессоустойчивость, умение регулировать себя, даже если пропустил шайбу, оставаться в «игре» и работать. И мы видим, как ранее ребята, которые сильно стрессовали, становятся гораздо более уверенными в себе.

Но методика эффективна не только на соревнованиях, а при подготовке к ним.

В целом, как показал наш опыт, тренировки по авторским методикам компании «Нейромир» увеличивают эффективность и продуктивность занятий на 15-29%. БОС-тренировки позволяют ребятам подойти к моменту соревнования на пике спортивной формы.

– Насколько использование нейротехнологий в тренировочных процессах безопасно для детей?

Ю. С.: – Тренировки на основе метода биологической обратной связи являются безопасными для ребёнка, так как они не оказывают воздействия на организм. Метод использует пластичность головного мозга (способность к изменениям мозговой деятельности). Скорее, можно говорить об их безусловной пользе: человек получает возможность управлять своими состояниями, а в детском возрасте пластичность мозга максимальна. И в юном возрасте легче натренировать определённые качества, научиться самоконтролю и эмоционально-волевой регуляции.

Д. К.: – Добавлю, что нет никаких порогов для проведения тренировок. К тому же при занятиях легко реализуется индивидуальный подход. Определяем, какие

реакции. Если юный хоккеист отдал неточный пас, расстроился и сразу потерял концентрацию – значит, он уже не может так быстро реагировать, как требует игра. А на БОС-тренировках, где ребята учатся навыкам саморегуляции состояний, мы закрепляем эмоциональную устойчивость, которая помогает управлять реакциями и не терять концентрацию.

– Правильно я понимаю, что БОС-тренировки подойдут детям в любом виде спорта?

Ю. С.: – Совершенно верно. Авторские методики, которые были нами разработаны для занятий с детьми-спортсменами, легко настраиваются в зависимости от потребностей. Снимать стресс, уметь переключаться, улучшать координацию, повышать мотивацию – это актуально для всех юных спортсменов. Мы всегда плотно сотрудничали с детскими развивающими центрами, образовательными учреждениями. А сегодня готовы – в том числе и на бесплатной основе – помогать развитию юных спортсменов и российского спорта в целом. Готовы обучить тренеров спортивных школ работать по нашим методикам, а результаты они сами увидят.



цели преследует спортсмен, чего мы хотим от него добиться, ставим цели и выбираем те инструменты, которые позволяют этих целей добиться. Через интерфейс на экране компьютера мы можем отследить, как реагирует мозг человека, подходит ему этот метод или нет. «Нейромир» нам это и дал – индивидуальный подход к каждому. И при этом как практики они нам помогли выстроить именно системную работу, узнать, какими методами можно пользоваться и когда их применять.

А когда ребёнок сам видит результат, то он начинает ещё больше стараться – это реакция мозга на показатели успешности.

– А БОС-тренинг помогает улучшить координацию движений и скорость реакции?

Д. К.: – Безусловно. Например, я уже говорил, что очень важна концентрация, которая позволяет повысить и скорость

– Как вы думаете, будет ли возрастать использование БОС-тренингов в спортивных школах?

Д. К.: – Задача каждого тренера – вывести спортсмена на результат. Порой спортивные тренеры довольно консервативны, у них есть свои устоявшиеся методы работы, своя система, которую они не особенно хотят менять. Но мир не стоит на месте, меняются и дети. А уровень стресса в нашей жизни намного выше, чем ещё десять лет назад. И с этим нужно работать, используя новые и современные методы, только так можно будет достичь отличных результатов. Метод БОС убедительно доказал свою эффективность в спорте, и в нашей школе уже стал неотъемлемой частью современного тренировочного процесса.

Беседовала Александра Убоженко

NEUROMIR.

TECHNOLOGIES OF SPORTS RECORDS WITHOUT STRESS

Everyone knows that to achieve good sports results requires hard work of an athlete, which is often associated with a high psycho-emotional load. It is not easy to cope with it even for adults, let alone children. Many are familiar with cases when a gifted young athlete quits training, not because they are tired physically, but because they cannot cope with the emotional strain. But it is possible to achieve high sports results, while remaining emotionally stable and preserving mental health. Neuromir is successfully developing the practical application of neurotechnologies in children's sports. When innovative technologies and sports unite, coaches get stable and high results from young athletes, and parents meet a calm and happy child at home after even the most demanding competitions. We talked about the cooperation between sports and neurotechnologies with Yulia Syrova, the head of Neuromir, the author of more than 30 neurocourses for children and adults, and Dmitry Kachalov, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Head of the Innovation Department of the Spartakovets Hockey Academy, a member of the coordinating group of the Ministry of Physical Culture and Sports of the Sverdlovsk Region for experimental and innovative activities in the field of physical culture and sports.



– Yulia, I would like to ask you the first question. How did your cooperation with Dmitry Kachalov begin?

Y.S.: – Let me start with the background. Since Neuromir was founded, we have worked a lot with children. Because it is obvious to any neurologist that biofeedback training, i.e. training based on biofeedback, is extremely important for children's development. We have helped children to develop cognitive skills, to be successful in communication with others, to relieve fears, etc. Of course, we have also been approached by parents of children involved in sports. And many of them noted that during competitions their children's performance in sports was much worse than during training. This is due to the fact that children could not cope with the high level of psycho-emotional load, which increased significantly during the period of important matches, competitions, games. Stress hindered the child's potential. Children's psyche is immature, and it is difficult for children and teenagers to regulate psycho-emotional load independently.

Working with such children on a point-by-point basis, we realised that that based on our practical experience, we can formulate separate proposals for sports. And we developed training methods for working with young athletes. Thanks to it, it is possible to overcome the difficulties that children often face (pre-start fever, apathy, overload and injuries, low efficiency of

habitual exercises, etc.). The method works through resetting brain function.

And at one of the scientific and practical conferences we met Dmitry Kachalov, a doctor of pedagogical sciences, professor, who deals a lot with sports-gifted children. We offered him to try out the programmes we had developed on a free-of-charge basis. And since then we have been successfully cooperating.

– Dmitry, why were you interested in Neuromir's offer?

– Experimental and innovative activity in the field of physical culture and sport is an area that I am very closely involved in. And of course, one of the most important goals of this work is to improve the sports performance of promising and successful children. And for this purpose it is necessary to train not only muscles, but also the brain. And one of the main blocks of my activity has always been psychological support of a child athlete.

Together with colleagues from sports children's clubs and schools and with coaches we are in search of advanced and effective methods that would help to achieve high results. And, of course, I couldn't help but be interested in the biofeedback training for children offered by Neuromir. I absolutely agree with my colleague that most kids in their teenage years cannot cope with self-regulation. Especially when the competitive moments start, many of them can't stand it

and can't show good results. And we started to work with such guys using the methods developed in Neuromir to bring their psyche into a balanced state and improve their sports performance.

Also, in addition to fighting stress, we began to conduct biofeedback training, which allows us to form the ability to switch their state in children-athletes - to enter and leave the 'combat' mood, to enter a relaxed state, to rest. And to achieve that this transition took place harmoniously and easily.

- What are the main directions of using the biofeedback methodology in children's sports today?

Y. S.: - Firstly, to overcome the fear of performing in competitions. And with the help of neurotechnologies children learn skills of stress resistance. We have developed special biofeedback procedures that simulate stressors, we teach athletes to control their own emotions to relieve somatic tension. Children can control their psycho-emotional state.

Secondly, children develop psychological qualities that allow them to improve their athletic performance and achieve the highest level of sportsmanship with a high level of psychosomatic health. Thirdly, children's self-discipline and training efficiency are significantly improved. Finally, we can identify problem areas and determine growth points for each child. In addition, the methodology allows for faster recovery from overloads and injuries.

D. K.: - I would like to supplement my answer with an illustrative example. The most important component in sport is stability. A young athlete must, if he plays in a team, see others and correctly form the game, listen to the coach. You need a very high level of concentration, regardless of the sport. There was, for example, a gifted hockey player in one of the sports sections, but as soon as he stepped onto the field, his heart rate increased to 190 beats/min. And what kind of concentration can we talk about? When we started using biofeedback training, we managed to normalise his condition. Today he himself applies practices from biofeedback training before sports competitions, although he is only 10 years old, he calms down and shows the results he is really capable of.

The example with goalies is very clear - they should have special stress resistance, the ability to regulate themselves, even if they miss the puck, to 'stay in the game' and work. And we see how the guys who were previously very stressed, become much more confident.

But the method is effective not only at competitions, but also in preparation for them. In general, as our experience has shown, training according to Neuromir's author's methods increases the efficiency

and productivity of classes by 15-29%. Biofeedback training allows children to approach the moment of competition at the peak of sports form.

- How safe is the use of neurotechnologies in training processes for children?

Y. S.: - Training based on biofeedback method is safe for a child, as it does not affect the body. The method utilises the plasticity of the brain (the ability to change brain activity). Rather, we can talk about their unconditional usefulness - a person gets an opportunity to control his or her states, and at a child's age the brain plasticity is maximum. And at a young age it is easier to train certain qualities, to learn self-control and emotional-volitional regulation.

D. K.: - I would add that there are no thresholds for training. In addition, the individual approach is easily realised during the lessons. We determine what goals the athlete is pursuing, what we want to achieve from him, set goals and choose the tools that allow us to achieve these goals. Through the interface on the computer screen, we can track how a person's brain reacts, whether this method is suitable for him or not. This is what Neuromir gave us exactly that - an individual approach to each person. And at the same time, as practitioners, they helped us to build a systematic work, to learn what methods can be used and when to use them.

And when a child sees the result, he starts to try even harder - this is the brain's reaction to success indicators.

- Does biofeedback training help to improve coordination of movements and reaction speed?

D. K.: - Absolutely. For example, I've already said that concentration is very important, which also helps to improve reaction speed. If a young hockey player gives an inaccurate pass, gets upset, and immediately loses concentration, it means that he can no longer react as quickly as

the game requires. And in biofeedback training, where children learn the skills of self-regulation of states, we strengthen emotional stability, which helps them to manage their reactions and not lose concentration.

- Am I right to understand that biofeedback training is suitable for children in any sport?

Y. S.: - Absolutely right. The author's methods, which we have developed for classes with children-athletes, are easily customisable depending on their needs. To relieve stress, to be able to switch, to improve coordination, to increase motivation - this is relevant for all young athletes. We have always cooperated closely with children's development centres and educational institutions. And today we are ready, including on a free basis, to help the development of young athletes and Russian sport in general. We are ready to train coaches of sports schools to work according to our methods, and they will see the results for themselves.

- Do you think the use of biofeedback training in sports schools will increase?

D. K.: - The task of every coach is to bring the athlete to the result. Sometimes sports coaches are quite conservative, they have their own established methods of work, their own system, which they do not particularly want to change. But the world does not stand still, children are changing, too. And the level of stress in our lives is much higher than it was even ten years ago. And it is necessary to work with it, using new and modern methods, only in this way it will be possible to achieve excellent results. The biofeedback training method has convincingly proved its effectiveness in sports, and in our school it has already become an integral part of the modern training process.

Interviewed by Aleksandra Ubozhenko



Павел Булгаков, «КАЛЛИСТО»: «Мы начнём глобальную экспансию со стран СНГ, потом выйдем на рынки стран дальнего зарубежья»



Среди всех стран мира в России маркируется наибольшее количество товарных групп. И процесс только набирает обороты. Каждая из товарных категорий требует индивидуального подхода к маркировке. В связи с этим рынок технических решений для прослеживаемости происхождения товара стремительно развивается, чтобы предоставить специализированные технологии для каждой категории. В последнее время российские разработки в области технологий маркировки стали привлекать внимание и зарубежных производителей. Среди лидеров в этой сфере выделяется Группа «КАЛЛИСТО», которая не только удовлетворяет потребности крупнейших отечественных производителей, но и привлекает интерес зарубежных клиентов из Беларуси, Южной Кореи, ЮАР и других стран. Генеральный директор «КАЛЛИСТО» Павел Булгаков рассказал о трендах и тенденциях в области инженерных разработок в сфере технологий маркировки и контроля качества продукции, а также раскрыл секрет популярности российских изобретений среди зарубежных производителей.

– «КАЛЛИСТО» – достаточно новое имя на российском рынке технологических решений для маркировки. Но, по факту, история компании достаточно интересная и начинается задолго до того, как мы услышали это имя в 2024 году. Как появилась «КАЛЛИСТО»?

– Группа «КАЛЛИСТО» – это 70 специалистов, составлявших прежде команду российского подразделения глобального разработчика и интегратора решений для маркировки Antares Vision Group. В конце прошлого года руководство Antares Vision Group приняло решение о ликвидации российского бизнеса, мы, в свою очередь, решили продолжить свою деятельность уже как российская компания, так как не могли подвести наших клиентов – предприятия по производству фармацевтической продукции, БАДов, воды, напитков. Ведь для компании, маркирующей свой товар, остановка маркировки равна остановке всего производства. Можно ли вообразить, чтобы в России остановились заводы, выпускающие жизненно необходимые лекарственные препараты? Мы не могли себе такого даже представить, поэтому приняли на себя все обязательства перед клиентами и успешно их выполняем. У нас партнёрские отношения с оператором системы ЦРПТ, дружествен-

ное взаимодействие с регулятором – Министерством промышленности и торговли РФ. Со всех сторон мы увидели большую поддержку нашего решения.

– Что из себя представляет Группа «Каллисто» сегодня?

– В Группу входят компании «КАЛЛИСТО ВИЖН» и «КАЛЛИСТО СЕРВИСЕЗ». «КАЛЛИСТО ВИЖН» сфокусирована на разработке и внедрении собственного оборудования и ПО. Решениями «КАЛЛИСТО ВИЖН» пользуются ведущие российские производители, к ним проявляют интерес компании из ближнего и дальнего зарубежья. С собственным отделом разработки, инженерной и сервисной службой, а также локальной техподдержкой 24/7, «КАЛЛИСТО ВИЖН» быстро и эффективно внедряет решения для маркировки, учитывая операционные и бизнес-процессы производителя, и гарантирует высокое качество обслуживания.

«КАЛЛИСТО СЕРВИСЕЗ» предоставляет маркировку товаров как услугу, предлагая производителям и импортёрам технические решения для прослеживаемости товаров «под ключ». Эта компания обеспечивает поставку оборудования и ПО для маркировки фармпродукции, БАДов, молока, пива, напитков, позволяя своим

клиентам избежать существенных инвестиций в оснащение своих производственных линий системами сериализации и агрегации продукции. «КАЛЛИСТО СЕРВИСЕЗ» предлагает услуги маркировки импортных товаров – БАДов, фармпродукции и напитков – на складах партнёров. Также компания оказывает услугу по предсериализации пластиковых колпачков и крышек алюминиевых банок – наносит коды DataMatrix на крышки отдельно от банок и бутылок с напитком, что позволяет производителям получать готовые промаркированные элементы и использовать их в производстве как обычные, без установки дополнительного оборудования и внедрения ПО.

– Кто сегодня является вашими клиентами? Какие технические решения для маркировки товаров наиболее востребованы среди российских производителей?

– За время работы в качестве команды российского офиса Antares Vision Group мы наработали значительную экспертизу, репутацию на рынке и пул клиентов. Нашими решениями маркируются лекарства, выпускаемые на четверти всех существующих на фармзаводах России производственных линий. Наши специалисты оснастили решениями для маркировки заводы компании «Объединённые Пивоварни», производство компании «Глобальные

напитки», линии по выпуску соков, воды и газированных напитков крупнейшей FMCG-компании и другие ведущие российские заводы, выпускающие пиво, сладкие напитки, БАДы и другие товары.

Внедрение системы маркировки на предприятии – это не просто установка наносящего коды DataMatrix оборудования, а полноценная реформа операционных и производственных процессов. Оснащение производственной линии – лишь верхушка айсберга, далее идёт организация стабильной передачи данных в «Честный Знак», интеграция программных комплексов с другими государственными системами, а также складами, 3PL-экосистемами, интеграция ПО для маркировки с MES-, WMS- и ERP-системами производителей. Мы предоставляем рынку решения, которые закрывают все процессы – от собственно нанесения кода на всех возможных скоростях производства до работы с логистическим участком и складами. И даже внешний контур там, где у производителя продукции есть, например, прямые продажи, мы способны закрывать своими программными решениями, интегрируя их с управленческими системами заказчиков.

– Каким вы видите своё дальнейшее развитие на российском рынке? Для каких новых товарных категорий планируете предлагать решения?

– Одна из крупных товарных категорий, которая в конце этого года будет включена в систему маркировки, – это консервированные продукты. В начале лета некачественными консервами отравились несколько сотен наших соотечественников. Внедрение маркировки позволяет очистить рынок от фальсификата, доля которого на рынке консервов, по оценке Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) Минфина, может достигать до 40%, а также проследить всю цепочку движения товаров от завода до прилавка и в случае выявления некачественной продукции оперативно изъять из оборота всю партию.

Маркировать консервированные продукты эффективнее всего будет методом прямого нанесения кода DataMatrix на упаковку. Эта технология уже давно применяется и хорошо отработана в плане внедрения, поэтому технологических сложностей при оснащении производственных линий здесь быть не должно.

– В ходе международной промышленной выставки «ИННОПРОМ-2024» было много новостей о том, что ваша разработка была представлена премьер-министру России Михаилу Мишустину и его коллегам из стран СНГ, а также о заключении контрактов на поставку этого оборудования в другие страны. Расскажите об этом опыте и о дальнейших планах по глобальной экспансии.

– Мы разработали в прошлом году техническое решение по маркировке алюминиевой банки для предприятий, разливающих напитки. Почему алюминиевая банка стоит особняком? Потому что этот форм-фактор – то есть, проще говоря, упаковка – сложный процесс, и нигде в мире задача нанесения кодов на скоростных производствах ранее решена не была. Мы в России придумали концепт, который заключался в том, чтобы определить в динамике положение открывающего ключика на каждой банке и нанести на него код маркировки. Наше оборудование умеет определять положение этого ключика, считывая вектор нанесения кода лазерным лучом таким образом, чтобы попасть ровно в ключ.

Код DataMatrix наносится на ключ крышки отдельно от банки с напитком, что позволяет производителю не только практически свести к нулю брак и операционные издержки, но и исключить любое вмешательство в производственный процесс: машина для маркировки крышек устанавливается отдельно от производственных линий, крышки поступают на линию уже промаркированными и проверенными.

Эта технология позволяет практически исключить ситуации, когда приходится отбраковывать уже готовую продукцию из-за нечитаемого кода. Отдельным бонусом производитель получает возможность сохранить дизайн упаковки. Оборудование работает на скорости до 80 тысяч крышек в час, что делает его подходящим в том числе для крупных предприятий с большими оборотами и скоростями линий.

Решение в России получило три патента, подтверждающие, что оно не имеет аналогов в мире. Сейчас мы подаём заявки на национальные патенты на международном уровне. И ведём переговоры о поставках этого решения предприятиям уже за пределами Российской Федерации: например, в Республике Беларусь. Также есть пока осторожный, но, надеемся, он станет активным, интерес со стороны некоторых стран дальнего зарубежья: ЮАР, Южная Корея и др. В общем, энергично развиваемся с решением, которое было разработано и широко применяется на производствах в России.

– Какой спрос на подобные решения есть на тех рынках, куда вы планируете заходить, и какой объём вы можете покрыть?

– Мы, по опыту работы в России, рассчитываем на существенный объём, потому что альтернативы этой технологии в мире нет, особенно для скоростных производств. Если мы говорим про размер рынка стран ближнего зарубежья, про страны СНГ, то объём продукции в алюминиевой банке превышает 5 миллиардов единиц в год. Рассчитываем для себя взять минимум 50% этого сегмента. Мировой рынок, он, понятно, абсолютно бездонный.

– Какую долю могут занять международные продажи бизнеса Группы «КАЛЛИСТО»?

– Они могут занять даже основную долю. Вопрос только в том, в каком временном промежутке мы нарастим присутствие на зарубежных рынках. В производстве напитков в разных странах маркировка внедряется постепенно. Сейчас мы видим буквально 2-3 юрисдикции, где этот процесс находится в активной фазе. Мы знаем, что остальные страны смотрят на опыт тех, кто уже начал маркировать напитки. Возможно, общий объём продаж за пределами России будет намного крупнее, чем продажи внутри нашей страны, просто по причине масштабов самого глобального рынка.

– В течение какого срока после выхода на международный рынок этот сегмент может стать лидирующим в компании?

– Возможно, это будет в горизонте пяти лет.





Among all countries in the world, Russia has the largest number of product groups labelled. And the process is only gaining momentum. Each product category requires an individual approach to labelling. Therefore, the market of technical solutions for traceability of goods origin is rapidly developing to provide specialised technologies for each category.

Recently, Russian developments in the field of labelling technologies have begun to attract the attention of foreign manufacturers as well. Among the leaders in this field stands out CALLISTO Group, which not only meets the needs of the largest domestic manufacturers, but also attracts the interest of foreign customers from Belarus, South Korea, South Africa and other countries.

Pavel Bulgakov, CEO of CALLISTO, told about trends and tendencies in the field of engineering developments in the field of labelling technologies and product quality control, and also revealed the secret of popularity of Russian inventions among foreign manufacturers.

Pavel Bulgakov, CALLISTO:

“We will start global expansion with the CIS countries, then enter the markets of far abroad countries”

– **CALLISTO is a fairly new name on the Russian market of technological solutions for labelling. But, in fact, the history of the company is quite interesting and starts long before we heard this name in 2024. How did CALLISTO come into being?**

– CALLISTO Group is a team of 70 specialists who used to be the team of the Russian division of Antares Vision Group, a global developer and integrator of labelling solutions. At the end of last year, the management of Antares Vision Group decided to liquidate its Russian business, and we, in turn, decided to continue our

activities as a Russian company, as we could not let down our clients – companies producing pharmaceutical products, dietary supplements, water and beverages. After all, for a company that labels its goods, stopping labelling is equal to stopping all production. Is it possible to imagine that factories producing vital medicines in Russia would stop? We could not even imagine such a thing, so we have assumed all our obligations to our clients and are successfully fulfilling them. We have partner relations with the operator of the National track & trace digital system CHESTNY ZNAK

and friendly co-operation with the regulator, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. We have seen great support for our decision from all sides.

– **What is Callisto Group today?**

– The Group comprises the companies CALLISTO VISION and CALLISTO SERVICES. CALLISTO VISION is focused on the development and implementation of its own hardware and software. CALLISTO VISION solutions are used by leading Russian manufacturers, and companies from near and far abroad show interest in them. With

an in-house development department, engineering and service department, as well as local 24/7 technical support, CALLISTO VISION quickly and efficiently implements labelling solutions, taking into account the manufacturer's operational and business processes, and guarantees a high quality of service.

CALLISTO SERVICES provides product labelling as a service, offering turnkey technical solutions for product traceability to manufacturers and importers. The company provides equipment and software for the labelling of pharmaceuticals, dietary supplements, milk, beer, beverages, allowing its customers to avoid significant investments in equipping their production lines with serialisation and aggregation systems. CALLISTO SERVICES offers labelling services for imported goods – dietary supplements, pharmaceutical products and beverages – at partner warehouses. The company also provides a service of pre-serialisation of plastic caps and aluminium can lids – it applies DataMatrix codes on caps separately from cans and bottles with beverage, which allows manufacturers to receive ready marked elements and use them in production as usual, without installation of additional equipment and software implementation.

– Who are your customers today? What technical solutions for product labelling are most in demand among Russian manufacturers?

– During our work as a team of AntaresVision Group's Russian office we have built up considerable expertise, market reputation and a pool of clients. Our solutions are used to label medicines produced on a quarter of all production lines at Russian pharmaceutical plants. Our specialists have equipped United Breweries' plants, Global Beverages' production facilities, juice, water and carbonated beverage lines of a major FMCG company and other leading Russian plants producing beer, sweet drinks, dietary supplements and other products with labelling solutions.

Implementation of a labelling system at an enterprise is not just the installation of DataMatrix coding equipment, but a full-fledged reform of operational and production processes. Equipping the production line is only the tip of the iceberg, then comes the organisation of stable data transfer to Honest Mark, integration of software systems with other government systems, as well as warehouses, 3PL-ecosystems, integration of marking software with MES-, WMS- and ERP-systems of manufacturers. We provide the market with solutions that cover all processes – from code marking itself at all possible production speeds to working with the logistics section and

warehouses. And even the outer loop, where a manufacturer has, for example, direct sales, we are able to cover with our software solutions, integrating them with customers' management systems.

– How do you see your further development on the Russian market? What new product categories are you planning to offer solutions for?

– One of the major product categories that will be included in the labelling system at the end of this year is canned food. At the beginning of the summer, several hundred of our compatriots were poisoned by low-quality tinned food. The introduction of labelling allows to clean the market from counterfeit products, the share of which in the canned food market, according to the estimates of the Financial Research Institute (FRI) of the Ministry of Finance, can reach up to 40%, as well as to trace the entire chain of goods from the factory to the counter and, in case of detection of low-quality products – to promptly withdraw the entire batch from circulation.

The most effective way of labelling tinned products will be by direct application of DataMatrix code on the packaging. This technology has been used for a long time and is well worked out in terms of implementation, so there should be no technological difficulties in equipping production lines.

– During the international industrial exhibition INNOPROM-2024 there was a lot of news about your development being presented to the Prime Minister of Russia Mikhail Mishustin and his colleagues from CIS countries, as well as about the conclusion of contracts for the supply of this equipment to other countries. Tell us about this experience and further plans for global expansion.

– Last year we developed a technical solution for labelling aluminium cans for beverage bottling companies. Why does the aluminium can stand out? Because this form factor – that is, simply put, packaging – is a complex process, and nowhere in the world has the task of coding at high-speed production facilities been solved before. In Russia, we came up with a concept that consisted of determining the position of the opening key on each can in dynamics and applying a labelling code to it. Our equipment is able to determine the position of this key by calculating the vector of code application with a laser beam in such a way that it hits the key exactly.

The DataMatrix code is applied to the key of the lid separately from the can with the drink, which allows the manufacturer not only to practically reduce rejects and operating costs to zero, but also to exclude any interference in the production

process – the machine for lid labelling is installed separately from the production lines, the lids come to the line already labelled and tested.

This technology allows to practically exclude situations when it is necessary to reject already finished products because of unreadable code. As a separate bonus, the manufacturer gets the opportunity to preserve the design of the packaging. The equipment operates at a speed of up to 80,000 lids per hour, which makes it suitable, among other things, for large enterprises with high turnover and line speeds.

The solution has received three patents in Russia, confirming that it has no analogues in the world. Now we are applying for national patents at the international level. And we are negotiating the supply of this solution to enterprises outside the Russian Federation, for example, in the Republic of Belarus. There is also a cautious, but hopefully it will become active, interest from some non-CIS countries: South Africa, South Korea and others. In general, we are developing vigorously with a solution that has been developed and widely used at production facilities in Russia.

– What is the demand for such solutions in the markets where you plan to enter, and what volume can you cover?

– According to our experience in Russia, we expect a significant volume, because there is no alternative to this technology in the world, especially for high-speed production. If we are talking about the size of the market in the CIS countries, the volume of production in aluminium cans exceeds 5 billion units per year. We expect to take at least 50% of this segment for ourselves. The world market, of course, is absolutely bottomless.

– What share can the international sales of CALLISTO Group's business take?

– They can even take the main share. The only question is in what time frame we will increase our presence in foreign markets. In the production of beverages in different countries, labeling is being introduced gradually. Now we see literally 2-3 jurisdictions where this process is in the active phase. We know that other countries are looking at the experience of those who have already begun to label beverages. Perhaps the total sales volume outside of Russia will be much larger than sales within our country, simply because of the scale of the global market itself.

– How long after entering the international market can this segment become the leading segment in the company?

– Perhaps, this will happen within five years.

АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, «РИВЕР ГРУП»: «Наше ключевое отличие от конкурентов – способность вы- полнять самые сложные и уникальные задачи в сжатые сроки»

Надёжную нишу в сфере инжиниринговых услуг и строительно-монтажных работ в области промышленного и гражданского строительства химического и нефтегазового комплекса с 2010 года занимает компания «Ривер Групп». Предприятие успешно завершило более 35 крупнейших проектов на объектах системообразующих предприятий нефтегазовой промышленности, в том числе за рубежом. Об этапах развития холдинга, актуальных проектах и планах на будущее мы побеседовали с генеральным директором ООО «Ривер Групп» Александром Ханкеевым.



– Александр Александрович, расскажите, почему вы решили создать собственный бизнес именно в сфере предоставления инжиниринговых услуг в области промышленного и гражданского строительства?

– Сфера строительства интересовала меня ещё с детства. В 2008 году я окончил Сибирскую государственную автомобильно-дорожную академию по направлению «промышленное и гражданское строительство», это стало моим вторым высшим образованием. Получив диплом, мне удалось принять участие в нескольких значимых в масштабах страны строительных проектах: в расширении электрической мощности крупнейшей тепловой электростанции России, Сургутской ГРЭС-2, в строительстве крупнейшего нефтехимического производства «ЗапСибНефтехим» в Тобольске, а также завода по сжижению попутного нефтяного газа в посёлке Сабетта на полуострове Ямал в Амурского газоперерабатывающего завода в городе Свободном. Начать с нулевого цикла и довести до сдачи объекта в эксплуатацию – в такие моменты осознаёшь, что сделал нечто зримое и важное от начала и до конца – и всё сделал правильно!

– Какие именно услуги в сфере строительно-монтажных работ вы предоставляете заказчикам и насколько расширилась география деятельности «Ривер Групп»?

– У нас широчайший перечень инжиниринговых и строительных работ, за это наша компания очень востребована у заказчиков: не нужно искать нескольких подрядчиков, мы способны качественно выполнить разный объём работ. «Ривер Групп» специализируется на строительстве преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инжиниринговые услуги и строительно-монтажные работы на сложных и уникальных промышленных объектах нефтегазовой, энергетической отрасли.

Мы также оказываем аутсорсинговые услуги: привлекаем квалифицированных специалистов для строительства промышленных и гражданских объектов различного назначения.

Что касается географии нашей компании, то она довольно обширна – это объекты по всей нашей стране: город Свободный на Дальнем Востоке, Мурманск, Калининград, Тобольск, Омск, Тольятти, Санкт-Петербург, Новый Уренгой и многие другие. Также мы всегда открыты для сотрудничества с партнёрами из зарубежья, готовы работать и с Востоком, и с Азией. В ближайшее время планируется вылет в Китай для переговоров и дальнейшего развития нашей компании на территории КНР.

– Расскажите о ваших основных заказчиках и поделитесь успехами в реализации особо значимых для вас проектов.

– Наши заказчики – это юридические лица разных сфер деятельности: от крупных строительных генподрядных компаний до логистических центров – ООО «РенконсХэвиИндастрис», АО «НИПИГАЗ», «СА-РЕН Б.В.», ПАО «Газпром», АО «КОНЦЕРН ТИТАН-2». Но были среди них особенно сложные и уникальные: Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью 2 тонны в год с соответствующими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ). Установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области; Амурский газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный; «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район; строительство нового аэропорта в Тобольске.

А на данном этапе мы активно вовлечены в два амбициозных проекта: строительство атомной электростанции «Аккую» в составе четырёх энергоблоков с реакторами ВВЭР-1200 общей мощностью 4800 МВт на южном побережье Турции, в провинции Мерсин. И второй масштабный проект – это горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан. Что касается наших прошлых объектов, то с

ними можно ознакомиться на сайте компании: rivgroup.ru.

– Давайте остановимся поподробнее на масштабном строительстве атомной электростанции «Аккую» на южном побережье Турции.

– Проект по строительству атомной электростанции «Аккую» в Турецкой Республике находится на стадии активного строительства. На данный момент уже завершено создание фундамента, ведутся работы по установке оборудования и прокладке коммуникаций. Ожидается, что первый энергоблок будет введён в эксплуатацию уже в следующем году. Для реализации этого проекта мы собрали поистине «золотую» команду суперпрофессионалов, так что никаких проблем с исполнением заказа у нас нет. Кроме основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём сейчас переговоры и с другими турецкими партнёрами. Нам есть куда двигаться, я вижу перспективы для долгосрочной работы в этой географической точке.

– Крупных строительных компаний на рынке сейчас предостаточно, в чём именно ваши преимущества перед другими компаниями? Почему заказчики выбирают именно «Ривер Групп»?

– Что самое главное для заказчика? Конечно же, гарантия высокого качества. Хорошая репутация в сфере строительства крайне важна, поэтому мы ею очень дорожим и тщательно строим её уже 14 лет. Второе преимущество нашей компании состоит в высококвалифицированном штате для всех наших проектов, а также это прозрачность, честность и порядочность на всех этапах сотрудничества. Только соблюдая все вышеперечисленные условия, мы получаем доверие партнёров и совместную работу на годы вперёд на новых объектах и территориях заказчиков.

– Кроме самих строительных работ, ваша компания также занимается предоставлением квалифицированного персонала в строительных и гражданских отраслях бизнеса. Какие специалисты у вас работают и большой ли у вас штат?

– Сегодня у нас в штате более 200 сотрудников, и мы постоянно ищем на рынке труда профессионалов, внимательно изучаем всех рекомендованных нам специалистов. Раз за разом наши сотрудники оттачивали своё мастерство не на обычных объектах, а на крупных и сложных промышленных предприятиях. Кроме того, мы активно привлекаем молодых специалистов и предлагаем им различные программы стажировки и обучения: они включаются в работу в связке с коллегами-наставниками. А профессионалы, работающие в компании уже много лет, уверенно

развивают карьеру, расширяя объём полномочий, обязанностей, ответственности и вознаграждения. Кроме того, мы сотрудничаем с ведущими учебными заведениями и предприятиями, чтобы обеспечить нашу компанию необходимыми кадрами.

– Недавно вы запустили свой цех по разработке и сборке мини-спецтехники. Насколько проект успешен и перспективен?

– На этом стоит остановиться подробнее – да, мы начали выпускать малую производственную спецтехнику многофункционального назначения. Проект по разработке и сборке тракторов и погрузчиков является одним из ключевых направлений деятельности нашей компании, и за время его реализации мы достигли значительных успехов: это увеличение доли рынка, расширение ассортимента продукции и повышение качества выпускаемой техники. Сегодня мы предлагаем нашу технику не только для собственных нужд, но и для продажи другим потребителям.

Приведу пример: у многофункционального мини-погрузчика «Атлант», выпускаемого нашей компанией, широкий спектр задач – от ландшафтного дизайна и фер-

мерства до коммунального хозяйства; и, безусловно, он идеально подходит для строительства, являясь отличной заменой ручному труду. В дополнение к этому для увеличения его функционала можно использовать специальное навесное оборудование и насадки: экскаватор, челюстной ковш, гидромолот, гидробур, бетоносмеситель и другие.

– Александр Александрович, в чём, на ваш взгляд, главная миссия у «Ривер Групп»? И какие перспективные задачи и планы вы ставите для своей компании на ближайшие годы?

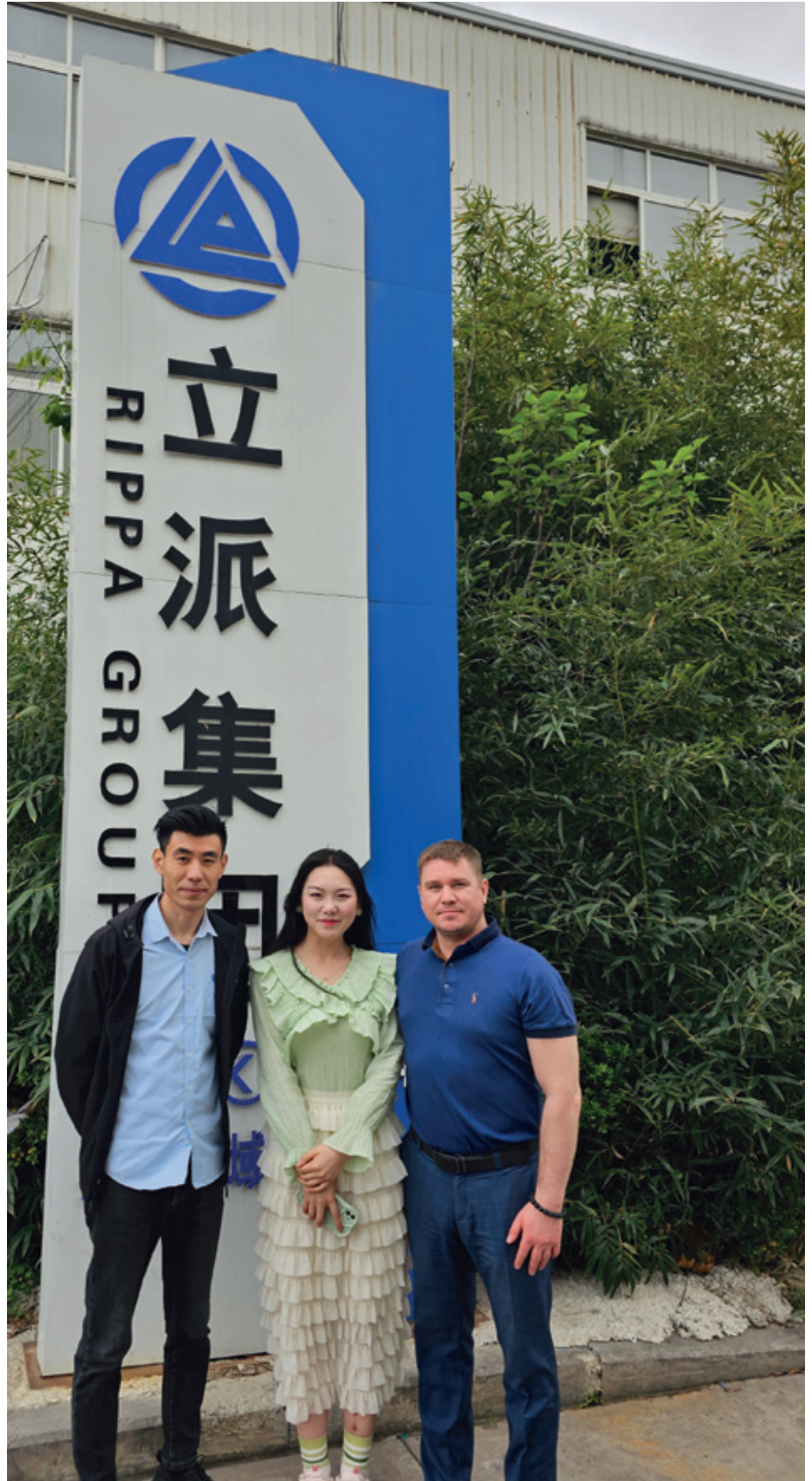
– Наша миссия – «раскрывать горизонты». А это значит сотрудничать со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, развивать наши проекты и расширять ассортимент услуг и товаров, привлекать квалифицированный молодой персонал, совершенствовать нашу систему обучения и повышать квалификацию сотрудников. Мы всё это делаем с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой.

Подготовила Алина Волкова



ALEXANDR HANKEEV, RIVER GROUP: «Our key difference from our competitors is our ability to fulfil the most complex and unique tasks in a short time frame»

Since 2010 River Group has occupied a reliable niche in the sphere of engineering services and construction and installation works in the field of industrial and civil construction of chemical and oil and gas complexes. The company has successfully completed more than 35 major projects at the facilities of backbone enterprises of the oil and gas industry, including abroad. We talked with the CEO of River Group LLC Alexandr Hankeev about the stages of the holding's development, current projects and plans for the future.



- Alexandr Alexandrovich, tell us why you decided to create your own business in the sphere of engineering services in the field of industrial and civil construction?

- I have been interested in the field of construction since my childhood. In 2008, I graduated from the Siberian State Automobile and Road Construction Academy with a degree in industrial and civil construction, which became my second higher education. After graduating, I was able to take part in several construction projects of national significance: expansion of the electrical capacity of the largest thermal power plant in Russia, Surgutskaya GRES-2, construction of the largest petrochemical production facility ZapSibNeftekhim in Tobolsk, as well as an associated petroleum gas liquefaction plant in the settlement of Sabetta on the Yamal Peninsula and the Amur Gas Processing Plant in the town of Svobodny. Starting from the zero cycle and finishing with the commissioning of the facility - at such moments you realise that you have done something visible and important from start to finish - and you have done everything right!

- What kind of services in the sphere of construction and installation works do you provide to your customers, and to what extent has the geography of River Group's activity expanded?

- We have the widest list of engineering and construction works, for this reason our company is very popular with customers: there is no need to look for several contractors, we are able to fulfil different scope of work qualitatively. River Group specialises in the construction of mainly large industrial facilities of special national importance, providing engineering services and construction and installation works on complex, unique industrial facilities of oil and gas, energy industry.

We also provide outsourcing services - we engage qualified specialists for construction of industrial and civil facilities for various purposes.

As for the geography of our company, it is quite extensive - these are facilities throughout our country: the city of Svobodny in the Far East, Murmansk, Kaliningrad, Tobolsk, Omsk, Togliatti, St. Petersburg, Novy Urengoy and many others. Also we are always open for cooperation with partners from abroad, we are ready to work with both East and Asia. In the near future we are planning to fly to China for negotiations and further development of our company in China.

- Tell us about your main customers and share your successes in realisation of projects of special importance for you.

- Our customers are legal entities from various fields of activity: from large construction general contracting companies to logistics centers: RenkonsHeavyIndustries

LLC, NIPIGAZ JSC, SAREN B.V., Gazprom PJSC, and TITAN-2 CONCERN JSC. But among them were particularly complex and unique: the West Siberian Complex for Deep Conversion of Hydrocarbon Raw Materials (HCR) into Polyolefins with a capacity of 2 tons per year with the corresponding off-site facilities. The EP-1500 pyrolysis unit in Tobolsk, Tyumen Region; Amur Gas Processing Plant, Svobodny City, Amur Region; ARCTIC LNG 2, Belokamenka Village, Kola District, Murmansk Region; construction of a new airport in Tobolsk.

At this stage, we are actively involved in two ambitious projects: the construction of the Akkuyu nuclear power plant comprising four power units with VVER1200 reactors with a total capacity of 4,800 MW on the southern coast of Turkey, in the province of Mersin. And the second large-scale project is a mining and metallurgical plant in Udokan settlement in the Trans-Baikal Territory. As for our past projects, they can be found on the company's website: www.rivgroup.ru.

- Let us dwell in more detail on the large-scale construction of the Akkuyu nuclear power plant on the southern coast of Turkey.

- The Akkuyu nuclear power plant construction project in the Republic of Turkey is at the stage of active construction. At the moment, the foundation has already been completed, and work is underway to install equipment and lay communications. It is expected that the first power unit will be commissioned next year. We have assembled a truly «golden» team of super-professionals for the implementation of this project, so we do not have any problems with the fulfilment of the order. Apart from the main Turkish customer TITAN2 IC İÇTAŞ İNSAAT ANONİM ŞİRKETİ, we are currently negotiating with other Turkish partners. We have a lot of room to move, and I see prospects for long-term work in this geographical location.

- There are plenty of large construction companies on the market nowadays, what exactly are your advantages over other companies? Why do customers choose River Group?

- What is the most important thing for the customer? Of course, the guarantee of high quality. A good reputation in the construction industry is extremely important, so we value it very much and have been carefully building it for 14 years. The second advantage of our company is a highly qualified staff for all our projects, as well as transparency, honesty and integrity at all stages of cooperation. Only by complying with all of the above conditions, we gain the trust of our partners and work together for years to come on new objects and customer territories.

- In addition to construction works, your company is also engaged in the provision of

qualified personnel in the construction and civil business sectors. What kind of specialists do you employ and do you have a large staff?

- Today we have more than 200 employees, and we are constantly looking for professionals on the labour market, carefully studying all the specialists recommended to us. Time after time, our employees have honed their skills not at ordinary sites, but at large and complex industrial enterprises. In addition, we actively attract young specialists and offer them various internship and training programmes - they are included in the work in conjunction with their mentor colleagues. And professionals who have been with the company for many years are confidently developing their careers, expanding their scope of authority, duties, responsibilities and remuneration. We also work with leading educational institutions and businesses to ensure we have the right people in place.

- You have recently launched your own workshop for the development and assembly of mini-specialised vehicles. How successful and promising is the project?

- It is worth elaborating on this - yes, we have started to produce small production special-purpose multifunctional equipment. The project on development and assembly of tractors and loaders is one of the key activities of our company, and during its implementation we have achieved significant successes: this is an increase in market share, expansion of the product range and improvement of the quality of manufactured equipment. Today we offer our machinery not only for our own needs, but also for sale to other customers.

Let me give you an example - the multifunctional mini loader Atlant produced by our company has a wide range of tasks: from landscape design and farming to municipal services, and, of course, it is ideal for construction, being an excellent substitute for manual labour. In addition, to increase its functionality, you can use special attachments and accessories: excavator, jaw bucket, hydraulic hammer, hydraulic drill, concrete mixer and others.

- Alexandr Alexandrovich, what, in your opinion, is the main mission of River Group? And what perspective tasks and plans do you set for your company in the coming years?

- Our mission is to «open horizons». This means cooperating with all friendly countries near and far abroad, expanding the list of partners, developing our projects and expanding the range of services and goods, attracting qualified young staff, improving our training system and raising the qualifications of our employees. We have been doing all this since 2010 and we will continue our development together with our partners and team.

Prepared by Alina Volkova



Тема ресурсо- и энергосбережения становится всё более актуальной в современном мире. Группа компаний «СУПРОТЕК», российский научно-производственный холдинг, 22 года занимается разработкой, производством и продажей отечественных продуктов автохимии, автомобильных масел, промышленных смазок и СОЖ (смазочно-охлаждающих жидкостей). Компания производит продукцию с характеристиками на уровне лучших мировых брендов для автомобилей, специальной техники и промышленного оборудования. Почему именно сейчас вопросам энерго- и ресурсосбережения стали уделять больше внимания – об этом (и не только) мы поговорили с генеральным директором группы компаний «СУПРОТЕК» Сергеем Зеленьковым.

ГРУППА КОМПАНИЙ «СУПРОТЕК»: инновационные ресурсосберегающие технологии для транспорта и промышленности

– Давайте начнём вот с чего. Многим известно, что 80-90% отказов оборудования машин и агрегатов происходит из-за износа узлов и деталей. Поэтому время ресурсосбережения пришло уже давно, сегодня эта тема стала как никогда актуальной. А группа компаний «СУПРОТЕК» как раз занимается разработкой, производством и дистрибуцией отечественных ресурсосберегающих продуктов автохимии, автомобильных масел, промышленных смазок и СОЖ.

– История компании началась в 2002 году в Санкт-Петербурге. Уже тогда мы понимали, насколько важно сохранять промышленное оборудование в рабочем состоянии. Ведь его эффективное использование напрямую влияет на стоимость производства и конкурентоспособность продукции, которая на нём выпускается.

В связи с тем, что большую часть промышленного оборудования Россия двадцать с лишним лет покупала за границей, все сервисные службы находились под патронажем зарубежных компаний. И всё это время в нашей стране не развивались

ни малая химия, ни компании, производящие свои смазочные продукты. Ведь проще было всё купить по лизингу. Не было и культуры ресурсосбережения.

Сегодня, в условиях санкций и ограничений поставок зарубежной продукции, с рынка России ушло около 65 тыс. тонн в год пластичных смазок в широком ассортименте. На заграничное оборудование, которое поставлялось раньше, наложены ограничения, а стоимость логистики увеличилась в разы.

У ГК «СУПРОТЕК» большой опыт в производстве продуктов, отвечающих требованиям ресурсо- и энергосбережения. Мы провели множество испытаний и точно знаем, что наша продукция способна решать возложенные на неё задачи. Фирменные трибосоставы под брендом «Супротек» продлевают ресурс основных агрегатов и узлов автомобилей и спецтехники, что позволяет увеличить их срок службы в несколько раз.

Компания активно занимается разработкой новых технологий, опережая время и создавая конкурентные преимущества

Торговая марка Suprotec – это фирменные трибосоставы (присадки в масло) для продления ресурса основных агрегатов и узлов легковых, грузовых автомобилей и спецтехники. Применение продукции в логистических компаниях помогает избежать простоя оборудования: например, из-за отказа силовых агрегатов, коробок передач, редукторов. Присадки для топлива серии «СДА МАКС» позволяют справиться с жёсткими нагрузками на топливную аппаратуру, в т. ч. в сложных климатических условиях, отодвигая ремонт насосов высокого давления и прочего дизельного оборудования.

на рынке. Сегодня отечественные продукты «Супротек», заслужившие доверие автомобилистов, успешно решают задачи ресурсосбережения в различных областях промышленности.

В ГК «СУПРОТЕК» входит головное предприятие «Научно-производственная торговая компания «Супротек». Именно она многие годы создаёт продукцию для потребительского и корпоративного рынка коммерческой и специальной техники. Для нас крайне важно, чтобы мы смогли добиться успеха в этом направлении.

Наиболее важным моментом является то, что ресурсосберегающая технология «Супротек» помогает владельцам бизнеса избежать финансовых потерь и сохранить свою технику в рабочем состоянии на протяжении продолжительного времени.

– Несколько слов о ваших брендах.

– «СУПРОТЕК-Апрохим» – это сервисные продукты инновационной автохимии для топливных систем, систем вентиляции и кондиционирования, салонного дегреинга;

– «SUPROTEC Comfort/Atomium» – это качественные отечественные синтетические моторные и трансмиссионные масла;

– «Atomium» – это экспортная торговая марка и продукты, производимые по российской технологии «СУПРОТЕК» для мирового рынка;

– «СУПРОТЕК-ПРОМ» – это смазки, смазывающие охлаждающие жидкости (СОЖ), а также трибосоставы для станочных парков промышленного сектора и специальной техники.

Следует также упомянуть другие преимущества применения наших продуктов: снижение расхода топлива, увеличение срока эксплуатации моторных масел, улучшение работы топливной аппаратуры, снижение износа техники. Мы увеличиваем ресурс масла на 20-30% и удваиваем ресурс оборудования. Эти факторы невероятно важны для каждого владельца бизнеса и эксплуатанта, а также представляя ценность для сервисных служб, заинтересованных в бесперебойной работе техники. В результате в выигрыше остаются все.

Важно заметить, что замена деталей и трудозатраты на обслуживание занимают 45% всех расходов, смазочные материалы – 40%; 36% приходится на неправильное или недостаточное смазывание и наличие грязных примесей от износа, а 14% – на примеси и загрязнения в смазочных материалах. Усталость металла составляет 34%, ошибки при монтаже – 16%. Получается, что суммарно большая часть – около 70% – приходится на плохое, неправильное или недостаточное смазывание и наличие примесей и загрязнений. Технологии «Супротек» призваны защитить от этого и обеспечить бесперебойную работу техники.

Ремонтно-восстановительные составы, используемые в процессе эксплуатации,

защищают и восстанавливают изношенные поверхности до оптимальных параметров. За это мы получаем признание и востребованность в отраслях топливно-энергетического комплекса. Это особенно актуально для пользователей воздухоудовок, дизель-генераторов, поршневых и газопоршневых генераторов, а также специальной и строительной техники, судовых двигателей. Наша продукция способствует повышению КПД агрегатов и улучшению работы оборудования.

Мы проводили эксперименты, в ходе которых удалось снизить расход топлива на 20% после внедрения наших технологий. Восстановление параметров компрессии двигателя и уменьшение расхода топлива достигались за счёт улучшения работы аппаратуры. Даже в случаях, когда изначально планировалась замена агрегата, затем это становилось необязательным.

– Звучит, конечно, фантастически...

– Скажу так: наша технология не является чем-то сказочным. Это результаты работы учёных. Исследования показали, что наши разработки помогают увеличить ресурс, снизить расходы на топливо и значительно уменьшить простои из-за отказа узлов и агрегатов. И ещё значимый момент: сегодня важно использовать ресурсосберегающие технологии как на передовой, так и в тылу.

Наша группа компаний активно развивает направление смазочных продуктов, включая пластичные смазки и смазочно-охлаждающие жидкости (СОЖ) для станкостроения и металлообработки. Мы сотрудничаем с крупными партнёрами, такими как Техническое бюро станкострое-

НПО «СУПРОТЕК-ИНЖИНИРИНГ» – научно-производственное объединение, разрабатывающее инновационные инженеринговые решения, технологии и продукты в области ресурсосбережения и энергосбережения для предприятий, ВПК, ТЭК, РЖД, судостроения, станкостроения, автотранспорта, специальной техники и оборудования, сельхозтехники России и её мировых партнёров. «СУПРОТЕК-ИНЖИНИРИНГ» является резидентом и инвестором особой экономической зоны «Санкт-Петербург».



ния – ТБС (бывший завод им. Свердлова), и продолжаем расширять нашу дилерскую сеть по всей России.

Дальний Восток является для нас приоритетным регионом. Здесь мы активно продвигаем нашу продукцию для автомобильного, коммерческого и судового транспорта, а также для логистических структур. Учитывая быстрое развитие этого региона, внедрение ресурсосберегающих технологий становится ключевым для повышения конкурентоспособности. Подчеркну ещё раз: технологии «Супротек» способны увеличить срок службы оборудования вдвое и обеспечить существенные экономические выгоды. Это позволяет руководителям направить высвободившиеся средства на модернизацию оборудования и расширение возможностей компании. Другими словами, сберечь ресурсы.

*Подготовила
Екатерина Иванова*

SUPROTEC GROUP OF COMPANIES: Innovative Resource-Saving Technologies for Transport and Industry

The topic of resource and energy conservation is becoming more and more relevant in the modern world. Group of companies SUPROTEC - Russian scientific and production holding - for 22 years has been engaged in development, production and sale of domestic products of autochemistry, automotive oils, industrial lubricants and coolants (lubricating and cooling liquids). The company manufactures products with characteristics at the level of the best world brands for cars, special equipment and industrial equipment.

Why is it now that more attention is being paid to energy and resource-saving issues? We talked about this and more with Sergey Zelenkov, CEO of SUPROTEC Group of Companies.



- Let's start with this. Many people know that 80-90% of equipment failures of machines and units are due to wear and tear of components and parts. Therefore, the time of resource-saving has come long ago, today this topic has become more relevant than ever. And the group of companies SUPROTEC is just engaged in the development, production and distribution of domestic resource-conservation products of automotive chemistry, automotive oils, industrial lubricants and coolants.

- The company's history began in 2002 in St. Petersburg. Even then we realised how important it is to keep industrial equipment in working condition. After all, its effective use directly affects the cost of production and the competitiveness of the manufactured products.

Due to the fact that for more than twenty years Russia bought most of its industrial equipment abroad, all service departments were under the patronage of foreign companies. And all this time neither small-scale chemistry nor companies producing their own lubricants developed

in our country. After all, it was easier to buy everything on lease. There was no culture of resource-saving.

Today, under the conditions of sanctions and restrictions on the supply of foreign products, about 65 thousand tons of plastic lubricants in a wide range have left the Russian market per year. Restrictions are imposed on foreign equipment, which used to be supplied earlier, and the cost of logistics has increased many times over.

SUPROTEC Group of Companies has extensive experience in the production of products that meet the requirements of resource and energy conservation. We have conducted many tests and we know for sure that our products are capable of solving the tasks assigned to them. Branded tribo-compositions under the brand Suprotec extend the service life of the main units and components of cars and special equipment, which allows increasing their service life several times.

The company is actively engaged in the development of new technologies, staying ahead of the times and creating competitive

The Suprotec trademark is proprietary tribo-compositions (oil additives) for extending the service life of the main units and components of passenger cars, trucks and special equipment. Application of the products in logistics companies helps to avoid equipment downtime, for example, due to failure of power units, gearboxes, reducers. Fuel additives of the SDA MAX series help to cope with severe loads on fuel equipment, including in difficult climatic conditions, postponing the repair of high-pressure pumps and other diesel equipment.

advantages in the market. Today domestic products Suprotec, which have earned the trust of motorists, successfully solve the problems of resource-saving in various areas of industry.

Suprotec Group of Companies includes the parent company - Suprotec Research and Production Trading Company. For many years it has been creating products for the consumer and corporate market of commercial and special equipment. It is extremely important for us to be able to succeed in this direction.

The most important point is that the resource-saving Suprotec technology helps business owners to avoid financial losses and keep their equipment in working condition for a long time.

– A few words about your brands.

– SUPROTEC-Aprohim is service products of innovative auto chemistry for fuel systems, ventilation and air conditioning systems, salon detling.

– SUPROTEC Comfort / Atomium are high-quality domestic synthetic motor and gear oils.

– Atomium is an export trademark and products manufactured using the Russian SUPROTEC technology for the world market.

– SUPROTEC-PROM are lubricants, lubricating coolants (coolants), as well as tribo-compositions for machine tool parks of the industrial sector and special equipment.

It is also necessary to mention other advantages of application of our products: reduction of fuel consumption, increase of service life of motor oils, improvement of operation of fuel equipment, reduction of wear of machinery. We increase oil life by 20-30% and double the life of equipment. These factors are incredibly important to every business owner and operator, as well as valuable to service departments interested in trouble-free operation. The result is a win-win situation for everyone.

It is important to note that replacement parts and maintenance labour account for

45% of all costs, lubricants account for 40%, 36% is due to incorrect or insufficient lubrication and dirty impurities from wear, and 14% is due to impurities and contaminants in lubricants. Metal fatigue accounts for 34% and installation errors 16%. It turns out that in total, the majority – about 70% – is due to poor, incorrect or insufficient lubrication and the presence of impurities and contaminants. Suprotec technologies are designed to protect against this and ensure smooth operation of machinery.

Repair and restoration compositions used during operation protect and restore worn surfaces to optimum parameters. For this we are recognised and sought after in the fuel and energy industries. This is especially true for users of blowers, diesel generators, reciprocating and gas piston generators, as well as specialised and construction machinery and marine engines. Our products contribute to increasing the efficiency of the units and improving the performance of the equipment.

We have conducted experiments, during which we managed to reduce fuel consumption by 20% after the introduction of our technologies. Restoration of engine compression parameters and reduction of fuel consumption was achieved by improving the operation of the equipment. Even in cases when initially it was planned to replace the unit, then it became unnecessary.

– Sounds fantastic, of course...

– Let me put it this way: our technology is not a fairytale. It is the result of the work of scientists. Studies have shown that our developments help to increase the service life, reduce fuel costs and significantly reduce downtime due to failure of units and assemblies. Another important point is that today it is important to use resource technologies both on the front line and in the rear.

SCIENTIFIC AND PRODUCTION ASSOCIATION SUPROTEC-ENGINEERING is a scientific and production association that develops innovative engineering solutions, technologies and products in the field of resource and energy conservation for enterprises, military-industrial complex, fuel and energy complex, Russian Railways, shipbuilding, machine tools, motor transport, special machinery and equipment, agricultural machinery of Russia and its world partners. SUPROTEC-ENGINEERING is a resident and investor of the special economic zone Saint-Petersburg.

Our group of companies is actively developing the lubrication products business, including greases and coolants for machine tools and metalworking. We cooperate with major partners such as the Technical Bureau of Machine Tool Building (former Sverdlov plant) and continue to expand our dealer network throughout Russia.

The Far East is a priority region for us. Here we actively promote our products for automotive, commercial and marine transport, as well as for logistic structures. Given the rapid development of this region, the introduction of resource-saving technologies becomes key to improving our competitiveness. I would like to emphasise once again that Suprotec technologies can double the service life of equipment and provide significant economic benefits. This allows managers to use the freed-up funds to modernise equipment and expand the company's capabilities. In other words - to save resources.

Prepared by Ekaterina Ivanova



НОВОЧЕРКАССКАЯ ФАБРИКА ИНТЕРАКТИВА – ЭКСПЕРТ В МИРЕ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



Новочеркасская Фабрика Интерактива (ООО «База») начала свою деятельность в мире мультимедиа в 1999 году, а с 2007 года и по настоящее время является одним из немногих разработчиков и производителей интерактивного оборудования в России.

Сегодня компания разрабатывает и производит интерактивное развивающее и коррекционное оборудование для учреждений образования и культуры. Профессиональная команда методистов, дизайнеров, конструкторов, сборщиков, инженеров и программистов ведёт работу по разработке инновационных интерактивных комплексов, которые востребованы во всех уголках России: от Калининграда до Курильских островов. Об уникальных продуктах предприятия и перспективных планах его развития мы беседуем с Мариной Седовой, коммерческим директором ООО «База».

– Марина Алексеевна, расскажите об основных направлениях деятельности вашего предприятия.

– Наша компания развивает такие направления, как:

1. Интерактивное оборудование для образования детей с игровым, развивающим, обучающим программным обеспечением.

2. Оборудование для реализации программ патриотического воспитания, финансовой и экологической грамотности, безопасности жизнедеятельности и ПДД.

3. Оборудование коррекционной направленности: для профессиональных кабинетов логопеда, психолога, дефектолога, для детей с РАС и ОВЗ.

4. Интерактивное, мультимедийное, голографическое и 3D-оборудование для оснащения музеев и библиотек.

5. Мультимедийные и тактильные стилизованные песочные комплексы.

6. Сенсорные информационные комплексы для учреждений образования, культуры, социальных и многофункциональных центров.

– Какие основные принципы заложены в основу интерактивного оборудования?

– В первую очередь это использование самых современных сенсорных, интерактивных, голографических, пространственных технологий.

Также при разработке и внедрении технологий мы обязательно учитываем тот фактор, что наши дети всё больше и чаще используют цифровые и сенсорные гаджеты, что порой негативно влияет на их двигательную активность. Поэтому наши комплексы многофункциональные и предполагают активное передвижение ребёнка от модуля к модулю для выполнения поставленных педагогом задач. Таким образом, помимо образовательных инструментов, решаются задачи по повышению двигательной активности.

– В чём преимущества интерактивных комплексов перед традиционными методами обучения?

– В отличие от традиционного образования, где дети в большинстве своём являются пассивными слушателями, образование с помощью интерактивных инструментов помогает ученикам получать и усваивать информацию в удобной, понятной и увлекательной форме. Согласитесь, что изучать правила ОБЖ детям интереснее в интерактивной форме, проигрывая разные сценарии, чем просто прослушивать информацию, сидя за партой.

Кроме того, большинство воспитателей, учителей и педагогов вам скажут, что использование в образовании интерактивных комплексов развивает навыки сотрудничества, командной работы, повышает цифровую грамотность, внедряет доступность и инклюзивность, а также экономит время и улучшает эффективность учебного процесса.

– Какие образовательные учреждения являются основными заказчиками продукции Новочеркасской Фабрики Интерактива?

– Если коротко, то все образовательные учреждения – как государственные, так и частные. Но мы расскажем немного подробнее: в нашем ассортименте есть линейки оборудования как для учреждений дошкольного образования, так и для школ, СПО и вузов.

Отдельно хочется отметить линейки коррекционного интерактивного и развивающего оборудования для детей с ОВЗ. Это логопедические комплексы и многофункциональные столы для работы психолога. Также у нас есть отдельная линейка патриотических комплексов, что очень актуально сейчас.

– Вся продукция, которая производится для детей, от пищи до оборудования, должна обладать высоким качеством и быть безопасной. Какие меры вы принимаете для соблюдения этих стандартов?

– Новочеркасская Фабрика Интерактива, как вы, наверное, уже поняли, отличается социальной направленностью в каждом из аспектов своей деятельности, будь то разработка, производство, выбор материалов и т. п. Тем более что большая часть нашего оборудования производится для детей от трёх лет. Именно по этой причине все наши комплексы эргономичны, имеют безопасные конструкции; также мы используем только проверенные, сертифицированные комплектующие и материалы.

Для этих целей мы сотрудничаем только с сертифицированными заводами и фабриками. А кроме того, и сами проходим как обязательный, так и добровольный аудит предприятия для получения сертификатов. Одним из них является сертификат «Сделано на Дону», который наше предприятие впервые получило в 2018 году; и с тех пор каждый год подтверждает качество выпускаемой продукции. Также хочется отметить, что в настоящее время НФИ находится на финальном этапе вхождения в реестр отечественного оборудования Минпромторга, пройдя все

этапы проверок. В реестр будут внесены 30 интерактивных комплексов из восьми основных линеек нашего производства.

– Какие сервисные услуги предоставляются клиентам после продажи оборудования?

– Все наши заказчики могут рассчитывать на постпродажную консультацию, гарантийное и постгарантийное обслуживание. Замечу, что независимо от того, когда был приобретён наш комплекс, клиент всегда может позвонить в службу технической поддержки и получить помощь, достаточно назвать серийный номер изделия, который указан на оборудовании и в паспорте комплекса.

– Какие инновационные разработки и технологии вы внедряете в производство? Планируете ли выпуск новых линеек и образцов?

– Мы всегда с гордостью говорим о том, что наша компания не стоит на месте, а постоянно развивается. Модернизируются старые разработки, изобретаются новые комплексы. Ежегодно наш ассортимент пополняется новинками, в прошлом году мы начали серийное производство линейки интерактивных киосков Titan различных модификаций, запустили мелкосерийное производство интерактивного панно «Истоки истории». В этом году мы планируем расширить линейку патриотических интерактивных комплексов, сейчас проект находится на стадии завершения и тестирования. Также мы рассчитываем масштабировать производство голографических 3D-промоуверов, которые в этом году стали довольно востребованным продуктом в нашем ассортименте.

– Многая электроника сейчас дорожает. Какие факторы влияют на ценообразование вашей продукции?

– Как мы знаем, основными факторами, влияющими на уровень цен, являются спрос, издержки и конкуренция. Так как НФИ является российским разработчиком и мы выводим на рынок продукты, многие из которых становятся топовыми, то конкуренция нам не так страшна, а спрос мы подогреваем, донося информацию о ключевых особенностях продукта. Что же касается издержек, в ценообразовании мы учитываем стандартный набор затрат (такие как материалы и зарплаты), не учитывая расходы на сам процесс разработки, консультации с педагогами, работу методистов. Мы являемся патриотами нашей страны, нашего дела и не стремимся разбогатеть за счёт государства, а растём за счёт того, что производим качественный и востребованный продукт.

– Какие стратегии вы используете для расширения рынка сбыта продукции?

– За последние несколько лет мы уже существенно расширили рынок сбыта, для этого были задействованы скрытые резервы. Как одна из лидирующих компаний-производителей на рынке интерактивного оборудования, мы имеем возможность расширить функционал, добавить необходимый софт, произвести некоторые изменения в конструкции комплекса. И вот у нас уже в арсенале комплекс не только для учреждений образования, но и для учреждений культуры, для социальных центров, что существенно расширяет рынок сбыта нашей продукции. Кроме того, имея в штате дизайнеров и конструкторов, мы можем делать индивидуальные проекты «под заказчика»; к нам обращаются и тогда, когда типовое оборудование не устраивает или не подходит под имеющийся стиль игровой комнаты, музейного зала или библиотечного пространства. Во всех этих случаях выбирают нас.

– Интерактивные комплексы для патриотического воспитания детей и молодёжи имеют какие-то преимущества перед комплексами других производителей?

– Хороший и актуальный вопрос. В нашей линейке патриотического оборудования есть интерактивный комплекс «НФИ Родная страна» и целая серия мультимедийных патриотических уголков, самым популярным из которых является «Уголок Победы», посвящённый Великой Отечественной войне. Преимуществом у этих комплексов масса, самым важным из них мы считаем популярность у детей, наших самых благодарных пользователей. Помимо этого, комплексы оснащены патриотическими викторинами, синхронизированными с голографическим 3D-проектором, имеют встроенный рециркулятор воздуха, автоматизированный подъём флага РФ, автоматическое проигрывание гимна и множество других преимуществ, описание которых вы сможете найти на странице интерактивного комплекса «НФИ Родная страна» на нашем сайте www.nfi-rf.ru.

– Ваши интерактивные комплексы используются во многих образовательных учреждениях. Поделитесь, пожалуйста, отзывами и рекомендациями клиентов.

– Да, как уже отмечалось, наши комплексы используются во всех уголках страны, у нас сотни довольных заказчиков по всей России. Отзывы и благодарственные письма можно посмотреть на нашем сайте в соответствующем разделе, а также в «Яндекс Отзывах». А здесь приведём лишь один из последних, опубликованный Еленой Орловой: «МБУК «Районный краеведческий музей» г. Кондрово Калужской области выражает благодарность Новочеркасской Фабрике Интерактива за создание уникальных интерактивных столов, которые стали настоящим укра-

«Комплексы Новочеркасской Фабрики Интерактива используются во всех уголках страны, у нас сотни довольных заказчиков по всей России».

шением залов нашего музея. Благодаря индивидуальным гравировкам с подсветкой они являются местом притяжения для посетителей. Также хочется отметить профессионализм сотрудников организации, которые постоянно находились на связи и согласовывали все детали. Доставлено всё было в срок».

– Как вы защищаете свои разработки от плагиата, если таковой имеется?

– Довольно актуальный вопрос: на рынке интерактивного оборудования наша компания является одним из немногих лидеров, и мы понимаем, что конкретно изобретений сейчас мало, все компании «подглядывают» друг у друга идеи, преобразовывают их во что-то своё, и это нормально. Но есть и другая сторона медали, когда нас откровенно копируют: от формы и цветовых решений до названий комплексов и текстов на сайте. Как мы знаем, повторяют обычно хорошее и востребованное. Поэтому мы, с одной стороны, в какой-то мере гордимся этим, с другой стороны – начали уже защищать свои права в судебном порядке. Можно сказать, что нас стимулирует подобная востребованность наших разработок и подстёгивает продолжать изобретать и производить дальше. Также мы уже несколько лет патентуем свои разработки и являемся обладателями патентов на изобретения, полезные модели, обладаем товарными знаками.

– Какие новые направления деятельности вы планируете, какие перспективы развития рынка интерактивного оборудования предполагаете в будущем?

– У нас коллектив единомышленников, энтузиастов и новаторов. Мы с оптимизмом смотрим в будущее и точно знаем, что будем делать. Уже разработана стратегия развития, уточнены цели и задачи для масштабирования производства, выявлены новые направления деятельности – как в образовательном секторе, так и в других направлениях. Коммерческая тайна присутствует, но мы можем точно сказать, что все наши разработки будут соответствовать вектору движения и нуждам страны, а также государственным программам модернизации образования и культуры.

NOVOCHERKASSK INTERACTIVE FACTORY is an expert in the world of interactive equipment



Thus, in addition to educational tools, the tasks of increasing motor activity are solved.

– **What are the advantages of interactive complexes over traditional teaching methods?**

– Unlike traditional education, where children are mostly passive listeners, education with the help of interactive tools helps students to receive and assimilate information in a convenient, understandable and entertaining form. Admit it, that it is more interesting for children to learn the rules of fundamentals of life safety in an interactive form, playing different scenarios, than just listening to information sitting at a desk.

In addition, most carers, teachers and educators will tell you that using interactive suites in education develops collaboration skills, teamwork, increases digital literacy, introduces accessibility and inclusion, and saves time and improves the efficiency of the learning process.

– **What educational institutions are the main customers of Novocherkassk Interactive Factory's products?**

– In short, all educational institutions, both public and private. But we will tell you a little more in detail: in our assortment there are lines of equipment both for pre-school education institutions, and for schools, vocational schools and universities.

We would like to separately note the lines of correctional interactive and developmental equipment for children with disabilities. These are speech therapy complexes and multifunctional tables for a psychologist. We also have a separate line of patriotic complexes, which is very relevant now.

– **All products manufactured for children – from food to equipment – must be of high quality and safe. What measures do you take to comply with these standards?**

– Novocherkassk Interactive Factory, as you have probably already realised, is characterised by social orientation in every aspect of its activities: development, production, materials, etc. Especially since most of our equipment is produced for children aged 3 years old and above. It is for this reason that all our complexes are ergonomic, have safe designs, and we use only tested, certified components and materials.

For these purposes we cooperate only with certified factories and plants. In addition, we also undergo both mandatory

Novocherkassk Interactive Factory (LLC Baza) started its activity in the world of multimedia in 1999, and since 2007 and up to the present time it is one of the few developers and manufacturers of interactive equipment in Russia.

Today, the company develops and manufactures interactive developmental and correctional equipment for educational and cultural institutions. A professional team of methodologists, designers, constructors, assemblers, engineers and programmers work on the development of innovative interactive complexes, which are in demand in all corners of Russia – from Kaliningrad to the Kuril Islands.

We talk about the unique products of the enterprise and its future development plans with Marina Sedova, Commercial Director of Baza LLC.

– **Marina, tell us about the main activities of your enterprise.**

– Our company develops such directions as:

1. Interactive equipment for children's education with game, developing, educational software.

2. Equipment for implementation of programmes of patriotic education, financial and ecological literacy, life safety and traffic safety.

3. Correctional equipment: for professional offices of speech therapist, psychologist, defectologist, for children with children with autism spectrum disorder and disabilities.

4. Interactive, multimedia, holographic and 3D equipment to equip museums and libraries.

5. Multimedia and tactile stylised sand complexes.

6. Sensor information complexes for educational, cultural, social and multifunctional centres.

– **What are the basic principles underlying the interactive equipment?**

– First of all, it is the use of the most modern sensory, interactive, holographic, spatial technologies.

Also, when developing and implementing technologies, we necessarily take into account the fact that our children use digital and sensory gadgets more and more often, which sometimes negatively affects their motor activity. That is why our complexes are multifunctional and involve active movement of the child from module to module to fulfil the tasks set by the teacher.

and voluntary audits of the company to obtain certificates. One of them is the certificate 'Made in Don Land', which our company first received in 2018, and since then every year confirms the quality of products. I would also like to note that Novocherkassk Interactive Factory is currently at the final stage of entering the register of domestic equipment of the Ministry of Industry and Trade, having passed all stages of inspections. The register will include 30 interactive complexes from 8 main lines of our production.

– What services are provided to customers after the sale of equipment?

– All our customers can count on post-sale consultation, warranty and post-warranty service. I would like to note that regardless of when our complex was purchased, the client can always call the technical support service and get help, it is enough to name the serial number of the product, which is indicated on the equipment and in the passport of the complex.

– What innovative developments and technologies are you implementing in production? Are you planning to release new ranges and samples?

– We are always proud to say that our company does not stand still, but is constantly developing. Old developments are modernised, new complexes are invented. Every year our assortment is replenished with new products; last year we started serial production of a line of interactive kiosks 'Titan' of various modifications, and launched small-scale production of an interactive panel 'Origins of History'. This year we plan to expand the line of patriotic interactive complexes, now the project is at the stage of completion and testing. We also expect to scale the production of holographic 3D promoters, which have become quite a popular product in our assortment this year.

– A lot of electronics are getting expensive right now. What factors are influencing the pricing of your products?

– As we know, the main factors affecting the price level are demand, costs and competition. Since Novocherkassk Interactive Factory is a Russian developer and we bring to the market products, many of which become top products, the competition is not so terrible for us, and we fuel the demand by providing information about the key features of the product. As for costs, in pricing we take into account a standard set of costs (such as materials and salaries), without taking into account the costs of the development process itself, consultations with teachers, and the work of methodologists. We are patriots of our

country and our business, and we do not seek to get rich at the expense of the state, but grow by producing a quality and demanded product.

– What strategies do you use to expand the sales market?

– Over the past few years, we have already significantly expanded the sales market, for this purpose we have utilised hidden reserves. As one of the leading manufacturers in the market of interactive equipment, we have the opportunity to expand the functionality, add the necessary software, and make some changes in the design of the complex. And now we have not only a complex for educational institutions, but also for cultural institutions and social centres, which significantly expands the market for our products. Besides, having in our staff designers and constructors, we can make individual projects 'for the customer', we are also approached when standard equipment does not suit or does not fit the existing style of a playroom, museum hall or library space. In all these cases, we are the choice.

'Complexes of Novocherkassk Interactive Factory are used in all parts of the country, we have hundreds of satisfied customers all over Russia.'

– Do interactive complexes for patriotic education of children and youth have any advantages over complexes of other manufacturers?

– This is a good and relevant question. Our line of patriotic equipment includes an interactive complex 'NIF Motherland' and a whole series of multimedia patriotic corners, the most popular of which is 'Victory Corner', dedicated to the Great Patriotic War. The advantages of these complexes are numerous, the most important of which we consider to be their popularity among children, our most grateful users. In addition, the complexes are equipped with patriotic quizzes synchronised with a holographic 3D projector, have a built-in air recirculator, automated raising of the flag of the Russian Federation, automatic playing of the anthem and many other advantages, the description of which you can find on the page of the interactive complex 'NIF Motherland' on our website www.nfi-rf.ru.

– Your interactive complexes are used in many educational institutions. Please

share feedback and recommendations of your clients.

– Yes, as already mentioned, our complexes are used in all corners of the country, we have hundreds of satisfied customers all over Russia. Reviews and letters of appreciation can be viewed on our website in the appropriate section, as well as in Yandex Reviews. And here we will cite only one of the last ones published by Elena Orlova: 'The Municipal Budgetary Cultural Institution "District Museum of Local History" of Kondrovo, Kaluga region expresses its gratitude to Novocherkassk Interactive Factory for creating unique interactive tables, which have become a real decoration of the halls of our museum. Thanks to individual engravings with illumination, they are a place of attraction for visitors. I would also like to note the professionalism of the organisation's staff, who were constantly in touch and coordinated all the details. Everything was delivered on time.'

– How do you protect your designs from plagiarism, if any?

– Quite a topical issue: our company is one of the few leaders in the market of interactive equipment, and we realise that there are few specific inventions nowadays, all companies 'peek' at each other's ideas and transform them into something of their own, and this is normal. But there is also another side of the coin, when we are blatantly copied – from the shape and colour solutions to the names of complexes and texts on the website. As we know, they usually reproduce what is good and in demand. Therefore, on the one hand, we are proud of this to some extent, on the other hand, we have already begun to protect our rights in court. We can say that this demand for our developments stimulates us and encourages us to continue inventing and producing further. Also, we have been patenting our developments for several years already and are holders of patents for inventions, utility models, and have trademarks.

– What new areas of activity are you planning, what prospects for the development of the interactive equipment market do you envisage in the future?

– We are a team of like-minded people, enthusiasts and innovators. We are optimistic about the future and know exactly what we will do. We have already worked out a development strategy, clarified goals and objectives for scaling up production, identified new areas of activity – both in the educational sector and in other areas. Commercial secrets are present, but we can say for sure that all our developments will correspond to the vector of movement and the needs of the country, as well as the state programmes for modernising education and culture.

АЛЕКСЕЙ ТИХОМИРОВ, «ЯрМашХолдинг»: «Управлять производством нужно в режиме реального времени»

ЯрМашХолдинг



ООО «ЯрМашХолдинг» – молодая, но очень амбициозная и динамично развивающаяся компания, выпускающая широкий ассортимент качественных металлических изделий на современном оборудовании с использованием передовых технологий. Здесь есть возможность изготовления деталей по индивидуальным заявкам, а выпущенная продукция применяется во многих сферах промышленности и строительства.

Компания была основана Алексеем Тихомировым в 2017 году и, благодаря его инновационным подходам к производственным процессам, уже успела завоевать немало наград, среди которых – победа в региональном этапе конкурса XXI национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий», а также победа в номинации «За вклад в развитие промышленности России» премии «Russian Business Guide – Люди года».

СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ – СЕКРЕТ УСПЕХА

«ЯрМашХолдинг» делает ставку на «цифру», постоянно вкладывается в закупку нового современного оборудования, числовых станков, а также в повышение квалификации сотрудников, чтобы производственные процессы шли быстрее и эффективнее. Контроль качества продукции проходит на каждом этапе производства. Алексей Тихомиров является экспертом и бизнес-тренером по развитию бизнеса, и поэтому он чётко понимает, что в малом бизнесе все управленческие решения должны приниматься быстро, должен проводиться ежедневный контроль и анализ ситуации, который позволит найти точки роста для ускорения всех бизнес-процессов в компании. Алексей Тихомиров охотно делится своей экспертизой в области построения эффективного производства и с этого года начинает проекты по развитию других производств в качестве бизнес-консультанта.

Алексей Тихомиров: «Если мы будем следить за производством в режиме реального времени, то и производство будет намного быстрее расти, а мы сможем более эффективно использовать свой собственный и коллективный временной ресурс и больше зарабатывать».

Ещё в начале своего бизнес-пути Алексей определил главные задачи развития своего предприятия и планомерно реализовывал их. «Есть три кита, на которых держится всё в нашей работе: гибкость и индивидуальный подход к каждому клиенту, скорость расчёта заявки и гарантия качества итогового продукта. Одно из наших

главных преимуществ – возможность адаптировать наш производственный потенциал почти под любого клиента, и довольно быстро. На стадии рассмотрения заявки мы работаем оперативно и в течение 24 часов готовы предложить потенциальным партнёрам все расчёты. В отличие от крупных предприятий, у нас более гибкая структура, поэтому организовать работу с учётом индивидуальных потребностей заказчиков нам намного проще, – рассказывает Алексей Андреевич. – 100%-ный контроль качества мы обеспечили введением ОТК на каждом этапе производства».

За 24 часа специалисты компании предложат заказчику все чертежи, количество которых может исчисляться сотнями, также оперативно запускается и производственный процесс по изготовлению деталей для заказчика.

По словам Алексея, ускорить выпуск продукции можно за счёт автоматизации процессов. Так, ежедневный анализ отчётов предприятия показал, что есть возможность для увеличения производительной мощности поштучно устанавливаемых серийных деталей, и были закуплены портальные манипуляторы, минимизировавшие ручной труд сотрудников предприятия.

Алексей Тихомиров: «Я не сторонник идеи бездумной автоматизации, надо чётко понимать, для чего это делаешь, какие задачи решаешь, это поможет ускориться».

ИННОВАЦИОННОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КОМПЛЕКТУЮЩИХ

Сегодня крупным машиностроительным холдингам выгодно кооперироваться с небольшими специализированными произ-

водствами, готовыми выпускать для них комплектующие по индивидуальному заказу. Это позволяет оптимизировать затраты и сосредоточиться на разработке сложного изделия. «ЯрМашХолдинг» хорошо знают производители из разных регионов России. Компания выполняет различные работы, в том числе токарные, фрезерные, слесарные.

Сегодня «ЯрМашХолдинг» предлагает своим партнёрам производство на заказ комплектующих, деталей и узлов из конструкционных и нержавеющей сталей, цветных сплавов и пластиков по их чертежам. Здесь выпускают втулки, пробки, заглушки, штуцеры, гайки, винты, болты, ниппели, штифты, шайбы, стойки, основания, опоры, кронштейны и многое другое.

В арсенале предприятия токарные и фрезерные станки с ЧПУ, ленточнопильные станки, пескоструйное оборудование, слесарный участок, участок мойки, обдувки, сушилки и упаковки.

Основные заказчики компании – предприятия разных отраслей промышленности: общее и специальное машиностроение, автомобилестроение, сельское хозяйство, железнодорожный транспорт, медицина, металлургия, энергетика.

Компании интересны рынки ближнего зарубежья. Уже начаты поставки в Республику Беларусь. «ЯрМашХолдинг» является активным членом Ярославской торгово-промышленной палаты, участвует в социально-экономическом развитии города Рыбинска, спонсирует культурные и спортивные мероприятия.

Алексей Тихомиров мечтает максимально автоматизировать своё производство, но главное в стратегии развития предприятия – это то, что «ЯрМашХолдинг», несмотря на быстрый рост, должен оставаться гибким, мобильным и суперсовременным производством.

Подготовила Анна Добрынина

ALEKSEY TIKHOMIROV, YarMashHolding: 'You need to manage production in real time'

YarMashHolding LLC is a young but very ambitious and dynamically developing company that produces a wide range of quality metal products using modern equipment and advanced technologies. There is an opportunity to manufacture parts according to individual requests, and the released products are used in many spheres of industry and construction.

The company was founded by Aleksey Tikhomirov in 2017, and thanks to his innovative approaches to production processes, it has already managed to win many awards, including winning the regional stage of the competition of the XXI National Award in the field of entrepreneurial activity 'Golden Mercury', as well as winning in the nomination 'For contribution to the development of industry in Russia' of the award 'Russian Business Guide - People of the Year'.



SPEED OF RESPONSE IS THE SECRET OF SUCCESS

YarMashHolding relies on digitalisation and constantly invests in the purchase of new modern equipment, numerical machines, as well as in improving the skills of employees so that production processes are faster and more efficient. Product quality control takes place at every stage of production. Aleksey Tikhomirov is an expert and business coach in business development, and therefore he clearly understands that in a small business all management decisions must be made quickly, and daily monitoring and analyses of the situation must be carried out, which will help to find growth points to accelerate all business processes in the company. Aleksey Tikhomirov willingly shares his expertise in the field of building efficient production and since this year he has started projects to develop other production facilities as a business consultant.

Aleksey Tikhomirov: 'If we monitor production in real time, production will also grow much faster, and we will be able to use our own and collective time resources more efficiently and earn more.'

Even at the beginning of his business journey, Aleksey identified the main objectives of his company's development and systematically realised them. 'There are three pillars on which everything in our work rests: flexibility and individual approach to each client, speed of calculation of the request and guarantee of the quality of the final product. One of our main advantages is the ability to adapt our production capacity to almost any client, and quite quickly. At the stage of application consideration we work promptly and within 24 hours we are ready to offer potential partners all calculations. Unlike large enterprises, we have a more flexible structure, so it is much easier for us to organise our work to meet the individual needs of our customers, - says Aleksey Andreyevich, - we have ensured 100% quality control by introducing a quality control system at every stage of production.'

Within 24 hours, the company's specialists will offer the customer all the drawings, the number of which can number in the hundreds, and the production process for manufacturing parts for the customer is also launched promptly.

According to Aleksey, it is possible to speed up production by automating processes. For example, daily analysis of the company's reports showed that there is an opportunity to increase the production capacity of piece-by-piece serial parts,

and portal manipulators were purchased, minimising the manual labour of the company's employees.

Aleksey Tikhomirov: 'I am not in favour of the idea of mindless automation, you need to clearly understand what you are doing it for, what tasks you are solving, it will help speed things up.'

INNOVATIVE CONTRACT MANUFACTURING OF COMPONENTS

Today, it is advantageous for large machine-building holdings to cooperate with small specialised production facilities that are ready to produce customised components for them. This allows them to optimise costs and focus on the development of a complex product. YarMashHolding is well known to manufacturers from different regions of Russia. The company performs various works, including turning, milling and locksmithing.

Today, YarMashHolding offers its partners custom production of components, parts and assemblies made of structural and stainless steels, non-ferrous alloys and plastics according to their drawings. The company produces bushings, plugs, caps, fittings, nuts, screws, bolts, nipples, pins, washers, posts, bases, supports, brackets and much more.

The company's arsenal includes CNC lathes and milling machines, band saws, sandblasting equipment, locksmith section, washing, blowing, drying and packaging section.

The main customers of the company are enterprises of different industries: general and special machine building, automotive industry, agriculture, railway transport, medicine, metallurgy, power engineering.

The company is interested in the markets of neighbouring countries. It has already started deliveries to the Republic of Belarus. YarMashHolding is an active member of the Yaroslavl Chamber of Commerce and Industry, participates in the social and economic development of the city of Rybinsk, sponsors cultural and sporting events.

Aleksey Tikhomirov dreams to automate his production as much as possible, but the main thing in the company's development strategy is that YarMashHolding, despite its rapid growth, should remain a flexible, mobile and ultramodern production facility.

Prepared by Anna Dobrynina



О СОЗДАНИИ «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ КОНЦЕССИИ»

В феврале 2024 года Правительством РФ были утверждены расходы федерального бюджета на период с 2027 по 2037 год в размере 41 380 851,7 тыс. рублей, которые подлежат направлению на реализацию механизма «Дальневосточной концессии» (далее – ДВК).

Указанные средства, в соответствии с решениями Правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока (далее – Правкомиссия), будут направляться на финансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации Дальневосточного федерального органа (далее – Субъекты ДФО) по концессионным соглашениям¹, что позволит создать новые объекты социальной инфраструктуры на территории Дальнего Востока.

Напомним, что механизм ДВК был запущен по инициативе Минвостокразвития в сентябре 2021 года в рамках исполнения поручений Президента РФ о развитии объектов социальной инфраструктуры Дальнего Востока. В соответствии с решениями Правкомиссии в период с 2022 по 2026 год были утверждены расходы федерального бюджета на финансирование расходов бюджетов Субъектов ДФО, обеспечивающие создание 26 объектов концессии².

Следует отметить, что механизм ДВК не имеет существенных отличий от «рядовых» концессионных соглашений. Но фактически указанный механизм допускает участие Субъектов ДФО в концессионных проектах в условиях ограниченности бюджетов и невозможности принятия каких-либо расходных обязательств по проектам. Такое участие обеспечивается путём предоставления субъектам ДФО поддержки со стороны федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ КОНЦЕССИЙ»

CLS – ведущая российская юридическая фирма, оказывающая полный спектр правовых услуг российским и иностранным компаниям с 1999 года. Офисы фирмы расположены в Москве и Санкт-Петербурге. Комплексный подход к решению задач клиентов, глубокое знание законодательства, понимание российской практики ведения бизнеса и отраслевой специфики клиентов позволяют компании оказывать услуги, отвечающие самым высоким международным стандартам качества, и добиваться необходимого результата.

В публикации Анна Персиянцева, управляющий юрист практики ГЧП и инфраструктуры CLS, рассказывает об особенностях финансового структурирования «дальневосточных концессий», на которые Правительством РФ выделено более 40 трлн рублей на период до 2037 года.

ПРАВОВАЯ ОСНОВА

Правовой основой ДВК являются законодательство о концессионных соглашениях и Постановление Правительства Российской Федерации от 14.03.2018 года № 254, определяющее правила предоставления трансфертов Субъектам ДФО для исполнения их финансовых обязательств по концессионным соглашениям. Такими финансовыми обязательствами концедента могут быть:

1. Капитальный грант, направляемый на финансирование затрат на создание.
2. Плата концедента, направляемая на финансирование/возмещение затрат на создание и/или на эксплуатацию.
3. Возмещение недополученных доходов концессионера.

Выбор конкретных концессионных проектов, по которым будет предоставле-

но федеральное финансирование, осуществляется решением Правкомиссии. При этом на дату принятия такого решения концессионное соглашение должно быть уже заключено Субъектом ДФО; и расходные обязательства по нему приняты. Как правило, объём и сроки исполнения таких расходных обязательств Субъекта ДФО прямо коррелируются с планируемым объёмом и сроками межбюджетного трансферта.

При этом, заключая концессионное соглашение, концедент (Субъект ДФО) в большинстве случаев не обладает необходимыми бюджетными ресурсами для исполнения своих финансовых обязательств по такому соглашению, а также не имеет 100%-ной гарантии о предоставлении федеральных средств. Указанный факт ставит успешность и реализуемость ДВК в полную зависимость от решения Правкомиссии, а отсутствие такого решения Правкомиссии либо принятие решения о софинансировании обязательств Субъекта ДФО в меньшем объёме может повлечь дефолт концессионного проекта.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Чтобы снизить такие риски, а также обеспечить возможность выхода сторон соглашения в таком случае из проекта с наименьшими потерями, мы рекомендуем включать в концессионное соглашение условие о том, что отсутствие решения Правкомиссии либо принятие решения о софинансировании обязательств Субъекта ДФО в меньшем объёме является особым обстоятельством. Наступление такого обстоятельства даёт право концессионеру на приостановку исполнения обязательств по соглашению и освобождает его от ответственности за их неисполнение. Дополнительно данное особое обстоятельство предоставляет возможность выплаты концессионеру компенсации дополнительных расходов, если таковые возникнут.

Более того, если данное особое обстоятельство будет длиться (при отсутствии решения Правкомиссии в течение длительного времени), то стороны смогут инициировать досрочное расторжение ДВК с условием выплаты компенсации концессионеру понесённых фактических расходов. При этом размер таких расходов концессионера, как правило, также регулируется заранее. Например, мы рекомендуем включать в ДВК усло-

вия о необходимости наличия решения Правкомиссии о софинансировании обязательств концедента в качестве одного из предварительных условий начала строительства объекта соглашения, что позволяет снизить риск потери концедента и концессионера в случае отсутствия решения Правкомиссии или принятия Правкомиссией решения о софинансировании в меньшем объёме.

Дополнительно отметим, что при финансовом структурировании ДВК важным является учёт положений концессионного и бюджетного законодательства. До изменений концессионного законодательства³ в рамках механизма ДВК возможно было обеспечить концессионеру возврат до 100% вложенных инвестиций. Текущим законодательством установлены ограничения в размере расходных обязательств концедента. Теперь размер капитального гранта не может превышать 80% от расходов на создание объекта концессии, а предельный размер совокупного финансового участия концедента должен быть меньше общего размера расходов концессионера на создание объекта и его использование. Соответственно, даже при наличии межбюджетного трансферта из федерального

бюджета концедент не сможет обеспечить 100%-ный возврат концессионеру вложенных им инвестиций.

Кроме того, в июле 2024 г. были внесены изменения в бюджетное законодательство⁴, согласно которым установлены дополнительные ограничения в отношении финансового участия публичной стороны по концессионным соглашениям, когда на стороне концедента выступает дотационный субъект РФ. Указанные изменения устанавливают, что совокупный объём финансовых обязательств публичной стороны в рамках концессионных соглашений и соглашений о ГЧП не должен превышать 10% от общего годового дохода соответствующего бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

Подводя итог, отметим, что, несмотря на высокую зависимость ДВК от решений Правкомиссии, в настоящее время реализуется значительное число ДВК, которым федеральное финансирование предоставлено в планируемом объёме. А механизмы защиты от риска отсутствия федеральных средств, рекомендуемые в настоящей статье, на практике применяются не в целях расторжения ДВК, а в целях обеспечения возможности её дальнейшей реализации.



¹Постановление Правительства РФ от 02.02.2024 г. № 108 «Об утверждении размеров средств федерального бюджета для предоставления за пределами планового периода субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий планов социального развития центров экономического роста субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, в целях софинансирования расходных обязательств субъектов Российской Федерации, возникающих при реализации концессионных соглашений, заключённых на срок, превышающий срок действия утверждённых лимитов бюджетных обязательств».

²Отчёт о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Аудит реализации мер государственной поддержки, направленной на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, в 2021-2023 годах»: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/ed7/c03jj4996zsestbvbns6yc7y6aay315y.pdf>

³Федеральный закон от 10.07.2023 г. № 296-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

⁴Федеральный закон от 13.07.2024 г. № 177-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».



Peculiarities of financial structuring of “Far Eastern concessions”

CLS is a leading Russian law firm providing a full range of legal services to Russian and foreign companies since 1999. The firm has offices in Moscow and St. Petersburg. Our comprehensive approach to solving clients’ problems, in-depth knowledge of the law, understanding of Russian business practices and industry specifics of our clients allows us to provide services that meet the highest international quality standards and achieve the required results. In this publication Anna Persiyantseva, Principal associate, discusses the specifics of financial structuring of Far East concessions, for which the Russian Government has allocated more than 40 trillion roubles for the period up to 2037.

ON THE CREATION OF THE FAR EAST CONCESSION

In February 2024, the Government of the Russian Federation approved federal budget expenditures for the period from 2027 to 2037 in the amount of 41,380,851.7 thousand roubles, which are to be directed to the implementation of the Far Eastern Concession (hereinafter referred to as “FEC”) mechanism.

These funds, in accordance with the decisions of the Government Commission for the Socio-Economic Development of the Far East (hereinafter – the “Government Commission”), will be used to co-finance the expenditure obligations of the constituent entities of the Russian Federation of the Far Eastern Federal District (hereinafter – the “FEFD constituent entities”) under concession agreements¹ and that will make possible to create new social infrastructure facilities in the Far East.

It should be recalled that the FEC mechanism was launched on the initiative of the Ministry for the Development of the Far East in September 2021 as part of the fulfilment of the Russian President’s instructions on the development of social infrastructure facilities in the Far East. In accordance with the decisions of the Government Commission, in the period from 2022 to 2026, federal budget expenditures were approved for co-financing of expenditures of the budgets of the FEFD constituent entities to ensure the creation of 26 concession facilities².

Let us recall that the FEC mechanism has no significant differences from “ordinary” concession agreements. But

in fact, this mechanism allows the FEFD constituent entities to participate in concession projects in conditions of limited budgets and impossibility to assume any expenditure obligations under the projects. Such participation is ensured by providing the FEFD constituent entities with support from the federal budget in the form of inter-budgetary transfers.

LEGAL BASIS

The legal basis of the FEC is the legislation on concession agreements and Resolution of the Government of the Russian Federation No. 254 of 14.03.2018, which defines the rules for the provision of transfers to the FEFD constituent entities to fulfil their financial obligations under concession agreements. Such financial obligations of the conessor may be:

1. Capital grant, directed to co-financing of establishment costs;
2. Payment by the concessionaire to finance/reimburse the costs of establishment and/or operation;
3. Reimbursement of the concessionaire’s lost revenues.

The selection of specific concession projects for which federal funding will be provided is made by a decision of the Government Commission. At the same time, as of the date of such a decision, the concession agreement must have already been concluded by the FEFD constituent entity, and expenditure commitments under it must have been made. As a rule, the volume and terms of fulfilment of such expenditure obligations of the FEFD



concessionaire compensation for additional costs, if any.

Moreover, if this special circumstance persists (in the absence of a decision of the Government Commission for a long time), the parties will be able to initiate early termination of the FEC with the condition of payment of compensation to the concessionaire for the actual expenses incurred. The amount of such expenses of the concessionaire, as a rule, is also regulated in advance. For example, we recommend that the FEC should include conditions on the need to have a decision of the Government Commission on co-financing of the concessionaire's obligations as one of the preconditions for the start of construction of the object of the agreement, which reduces the risk of losses for the concessionaire and the concessionaire in the event of the absence of a decision of the Government Commission or the Government Commission's decision on co-financing in a lesser amount.

In addition, we note that in financial structuring of the FEC it is important to take into account the provisions of the concession and budget legislation. Before the changes in concession legislation³, it was possible to provide the concessionaire with a return of up to 100% of the invested investments within the framework of the FEC mechanism. Current legislation sets limits on the amount of expenditure obligations of the concessor. Now the size of the capital grant cannot exceed 80% of the costs of creating the concession

facility, and the limit on the aggregate financial participation of the concessor must be less than the total amount of the concessionaire's expenditures on the creation of the facility and its use. Accordingly, even if there is an inter-budgetary transfer from the federal budget, the concessionaire will not be able to ensure a 100% return of its investment to the concessionaire.

In addition, in July 2024, amendments were made to the budget legislation⁴, according to which additional restrictions were established with respect to the financial participation of a public party under concession agreements when a subsidised constituent entity of the Russian Federation acts as the concessionaire. These amendments establish that the aggregate amount of financial obligations of a public party under concession agreements and PPP agreements should not exceed 10% of the total annual income of the relevant budget for the next fiscal year and planning period.

Summing up, we'd like to note that despite the high dependence of FEC on the decisions of the Government Commission, a significant number of FECs are currently being implemented, which are provided with federal funding in the planned amount. And the mechanisms of protection against the risk of lack of federal funds, recommended in this article, are applied in practice not for the purpose of cancellation of a FEC, but to ensure the possibility of its further implementation.

constituent entity are directly correlated with the planned volume and terms of the intergovernmental transfer.

At the same time, when concluding a concession agreement, the concessionaire (the FEFD constituent entity), in most cases, does not have the necessary budgetary resources to fulfil its financial obligations under such an agreement, nor does it have a 100% guarantee of the provision of federal funds. This fact makes the success and realisability of the FEC fully dependent on the decision of the Government Commission, and the absence of such a decision of the Government Commission or the adoption of a decision to co-finance the obligations of the FEFD constituent entity in a smaller amount may lead to the default of the concession project.

RECOMMENDATIONS

In order to mitigate such risks and to ensure that the parties to the agreement can withdraw from the project in such a case with the least possible losses, we recommend that the concession agreement include a provision stating that the absence of a decision of the Government Commission or the adoption of a decision to co-finance the obligations of the FEFD constituent entity in a smaller amount represents a special circumstance. The occurrence of such a circumstance entitles the concessionaire to suspend the fulfilment of its obligations under the agreement and relieves it of liability for failure to fulfil them. In addition, this special circumstance gives the concessionaire the possibility of paying the

¹ Resolution of the Government of the Russian Federation of 02.02.2024 No. 108 "On Approval of the Amounts of Federal Budget Funds for Granting Subsidies to the Budgets of the Constituent Entities of the Russian Federation for the Implementation of Measures of Social Development Plans of Economic Growth Centres of the Constituent Entities of the Russian Federation Constituent Entities of the Far Eastern Federal District for the Purpose of Co-financing the Expenditure Obligations of the Constituent Entities of the Russian Federation Arising from the Implementation of Concession Agreements Concluded for a Term Exceeding the Effective Term of the Concession Agreement"

² Report on the results of the expert analytical activity "Audit of the implementation of measures of State support aimed at the socio-economic development of the constituent entities of the Russian Federation that make up the Far Eastern Federal District in 2021-2023": <https://ach.gov.ru/upload/iblock/ed7/c03jj4996zsestbvns6yc7y6aay315y.pdf>

³ Federal Law of 10.07.2023 No. 296-FZ "On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation"

⁴ Federal Law No. 177-FZ "On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation" dated 13.07.2024





ФОНДОВЫЙ РЫНОК – НЕИСЧЕРПАЕМЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Основное событие на финансовом российском рынке за последнее время – это, без сомнения, изменение ключевой ставки, повышение которой было не разовым, а приобрело системный характер.

Поскольку растут ставки по кредитам, бизнес вынужден искать иные источники финансирования, потому что это вопрос устойчивости и развития. Неисчерпаемым потенциалом на сегодня обладает фондовый рынок, однако не все предприниматели осознают эти перспективы, многие не понимают, как можно использовать новые возможности, да и страх перемен тоже пугает.

Развенчанием мифов и страхов занимается Ассоциация участников рынка облигаций и финансирования МСП. О деятельности организации мы беседуем с Егором Диашовым, председателем правления Ассоциации, генеральным директором инвестиционной компании «Диалот».

– Егор, как реагирует бизнес на изменившиеся условия?

– Бизнес наконец-то начал осознавать, что финансовый рынок трансформируется, и нужно к этим изменениям адаптироваться. До этого был период шока, потом надежды на то, что нужно подождать месяц-два, и всё станет по-прежнему.

Осознание этой новой реальности подводит предпринимательское сообщество к мысли о том, что старые инструменты для развития бизнеса работают не так эффективно как раньше. И что пора менять стратегию: есть ведь и другие варианты финансирования, кроме кредитов: это облигации и IPO.

– Но как донести до бизнеса пользу и необходимость такого подхода?

– Вот как раз этим и занимается Ассоциация участников рынка облигаций и финансирования МСП. Основная её цель – популяризация финансовых инструментов, которые предоставляет фондовый рынок как для бизнеса, так и для инвесторов.

Сегодня в состав Ассоциации входят и могут войти в любое время организаторы выпусков ценных бумаг, эмитенты, представители владельцев облигаций, рейтинговые агентства, общественные деятели и организации и многие другие участники рынка.

И большинство эмитентов готовы рассказывать своим коллегам и партнёрам о своём пути, так как они уже прокачали свой навык публичности и открытости, не испытывают смущения и страхов.

– Какие инструменты вы используете для популяризации фондового рынка?

– В первую очередь это большое количество различных мероприятий. Так, в апреле во Владивостоке мы с успехом провели 1-й Дальневосточный форум фи-

нансовых рынков при поддержке ЦБ РФ и правительства Приморского края.

Его цель – продемонстрировать бизнес-сообществу Дальневосточного федерального округа возможности развития бизнеса и привлечения финансирования при помощи рынка ценных бумаг. В рамках форума было продемонстрировано много успешных практик и кейсов, в том числе и на примере предприятий Дальнего Востока, дебютировавших на рынке в 2023 году. Спикерами форума стали эксперты ЦБ РФ, «ОПОРЫ России», ПАО «Московская Биржа», представители рейтинговых агентств, аудиторских компаний, профессиональных участников рынка ценных бумаг и первые лица эмитентов: ГК «Агротек» (Камчатский край) и ГК AP Trade (Хабаровск).

– А как отреагировали представители краевой власти?

– Они также принимали участие и в организации форума, и в его деловой программе. В своих выступлениях 1-й вице-губернатор, председатель правительства Приморского края Вера Георгиевна Щербина подчеркнула важность развития альтернативных источников финансирования, и у региональных компаний имеется в этом большой потенциал.

Министр экономического развития Приморского края Андрей Игоревич Блохин также отметил новую возможность привлекать средства для развития проектов региона со всей страны.

На самом деле развитие фондового рынка очень выгодно не только предпринимателям, но и власти. Если вы поговорите с любым чиновником экономического блока – федерального ли, регионального, – вы услышите, что самое главное – это привлечение инвестиций для развития региона.

Но у большинства бытует такое несколько утрированное представление о том, что инвестор – это солидный важный человек с большим бизнесом и неограниченными средствами, который пришёл вложиться в крупный проект «под ключ». Конечно, и такие инвесторы бывают, но есть также и много обычных людей, которые ходят по улицам этого региона, смотрят в телефон, нажимают на кнопку «купить акцию» и влияют на инвестиционный климат не меньше солидных бизнесменов. Но таких «виртуальных» инвесторов вы никогда не увидите во властных кабинетах. А ведь масштабы такого инвестирования очень велики и, как я уже говорил, кардинально растут.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке у физлиц размещено 209 млрд рублей на бирже, а год назад было менее 144 млрд рублей – то есть за год рост составил практически 60%.

Поэтому, как я уже отмечал, спрос есть. А вот предложение явно ему не соответствует. Эмитентов в регионе почти нет, и люди, которые живут на Дальнем Востоке, вынуждены инвестировать в проекты и предприятия других регионов России. Получается, средства, которые могли бы дать рост экономике региона, уходят в другие области. Обидно? Несомненно. Но люди и рады бы инвестировать в проекты «под боком», но такой возможности у них нет.

Притом что регион активно развивается, но всё, что делается – в основном это проекты с государственным участием; либо это делает бизнес за свои деньги, с привлечением банковских кредитов.

Вот такие мероприятия, как форум, и позволяют популяризировать эту тему, дают возможность бизнесу вникнуть во все этапы процесса, задать любые вопросы представителям биржи, аудиторских компаний и рейтинговых агентств, а самое главное – самим эмитентам.

The main recent event on the Russian financial market is undoubtedly the change in the key rate, the increase of which was not a one-off, but has become systemic.

As loan rates are rising, businesses are forced to look for other sources of financing, because this is a matter of sustainability and development. Today, the stock market has inexhaustible potential, but not all entrepreneurs realise these prospects, many do not understand how to use new opportunities, and the fear of change is also frightening. The Association of Participants in the Bond Market and SME Financing is engaged in debunking myths and fears. We talk to Egor Diashov, Chairman of the Board of the Association and General Director of the investment company Dialot, about the organisation's activities.

THE STOCK MARKET IS AN INEXHAUSTIBLE POTENTIAL FOR RUSSIAN BUSINESS

– Egor, how is business reacting to the changed conditions?

– Business has finally started to realise that the financial market is transforming and it is necessary to adapt to these changes. Before that, there was a period of shock, then hopes that we would have to wait a month or two and everything would be back to normal.

The realisation of this new reality leads the entrepreneurial community to the idea that the old tools for business development do not work as effectively as they used to. And that it is time to change the strategy – there are other financing options besides loans, such as bonds and IPOs.

– But how can we communicate the benefits and necessity of this approach to business?

– This is exactly what the Association of Participants in the Bond Market and SME Financing is doing. Its main goal is to popularise financial instruments offered by the stock market for both businesses and investors.

Today the Association includes and can be joined at any time by securities issue organisers, issuers, representatives of bondholders, rating agencies, public figures and organisations and many other market participants.

And the majority of issuers are ready to tell their colleagues and partners about their way, as they have already improved their skill of publicity and openness and do not feel embarrassment and fears.

– What tools do you use to popularise the stock market?

– First of all, it is a large number of different events. Thus, in April in Vladivostok, we successfully held the 1st Far Eastern Forum of Financial Markets with the support of the Central Bank of the Russian Federation and the government of Primorsky Krai.

Its goal was to demonstrate to the business community of the Far Eastern Federal District the opportunities for business development and attracting



financing through the securities market. Within the framework of the forum, many successful practices and cases were demonstrated, including the example of Far Eastern enterprises that debuted on the market in 2023. Forum speakers included experts from the Central Bank of the Russian Federation, OPORA Russia, Moscow Exchange, representatives of rating agencies, audit companies, professional securities market participants, and the first persons of the issuers – GK Agrotek (Kamchatka Territory) and GK AP Trade (Khabarovsk).

– And how did the representatives of the regional authorities react?

– They also took part in the organisation of the Forum and its business programme. In her speeches, Vera Georgievna Shcherbina, 1st Vice-Governor and Chairman of the Government of Primorsky Krai, emphasised the importance of developing alternative sources of financing, and regional companies have great potential in this area.

Andrey Igorevich Blokhin, Minister of Economic Development of Primorsky Krai, also noted the new opportunity to attract funds for the development of the region's projects from all over the country.

In fact, the development of the stock market is very favourable not only for entrepreneurs, but also for the authorities. If you talk to any economic official, whether federal or regional, you will hear that the most important thing is to attract investment for the development of the region.

But most people have a somewhat exaggerated idea that an investor is a solid, important person with a big business and unlimited funds who has come to invest in a large turnkey project. But you will never see such «virtual» investors at a reception in government offices. But the scale of such investment is very large and, as I have already said, is growing dramatically.

As of today, 209 billion roubles have been placed with individuals in the Far East on the stock exchange, while a year ago it was less than 144 billion roubles – that is, the growth over the year was almost 60%.

Therefore, as I have already noted, there is demand. But the supply clearly does not match it. There are almost no issuers in the region, and people who live in the Far East are forced to invest in projects and enterprises in other regions of Russia. It turns out that the funds that could give growth to the region's economy are going to other regions. Is this a shame? Undoubtedly. But people would be happy to invest in projects «nearby», but they do not have such an opportunity.

Although the region is actively developing, but everything that is being done is mostly projects with state participation, or it is done by business with its own money, with the help of bank loans.

Events such as the Forum help popularise this topic, give businesses the opportunity to delve into all stages of the process, give representatives of the stock exchange, audit companies and rating agencies, and most importantly, the issuers themselves the opportunity to ask any questions.

РОССИЯ И ТУРЦИЯ: КАК ЗНАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА ОБЕСПЕЧИВАЕТ УСПЕХ БИЗНЕСА

Современный этап экономического сотрудничества России и Турции начался в конце XX века, когда на российский рынок вышли турецкие строительные компании, вслед за которыми последовали фирмы из других секторов экономики, включая банки и промышленные предприятия. В то же время российский бизнес активно начал инвестировать в Турцию, в первую очередь в её энергетический сектор.

Новый виток развития экономических отношений между Россией и Турцией начался в 2022 году, когда российские компании стали активно переориентироваться на рынки дружественных стран. В связи с нейтральной позицией правительства Турции в отношении антироссийских санкций структура товарооборота между двумя странами претерпела изменения, а Турция стала важным логистическим хабом для российского бизнеса.

О взаимном знании особенностей рынков обеих стран как ключевом факторе в развитии бизнеса рассказывают Ксения Суркова, Ирина Саркисова и Фёдор Логачев, Группа рыночных исследований Kept.



Ксения Суркова, партнёр Kept

ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНЦИИ

Товарооборот между Россией и Турцией в 2022 и 2023 годах составил 65 и 57 млрд долларов США соответственно, что почти в два раза больше, чем в 2021 году, когда он достиг 33 миллиардов долларов США. Кроме того, на привлекательность Турции для российского бизнеса влияют её географическое положение и государственная политика по привлечению иностранных инвестиций, которая включает в себя ряд региональных инвестиционных программ.

В контексте двусторонних экономических отношений необходимо отметить и растущий интерес турецкого бизнеса к российскому рынку. Многие активы западных компаний, покинувших Россию в 2022-2024 годы, были приобретены предпринимателями из Турции. В то же время существуют факторы, которые осложняют представителям российского и турецкого бизнеса работу на рынках Турции и России соответственно.

В первую очередь это, безусловно, общеэкономические и геополитические факторы: инфляция, колебания курсов национальных валют, санкционное давление третьих стран. Также это, несомненно, особенности рынка, на который планируют выходить компании. Так, многие российские предприниматели недооценивают уровень конкуренции в большинстве секторов турецкой экономики, который зачастую оказывается выше, чем в России. Турецкий бизнес с конца XX века достаточно успешно конкурирует с европейскими компаниями, особенно в таких отраслях, как текстильная промышленность и производство промышленного оборудования. В связи с этим крайне важно проводить комплексный анализ рынка и бенчмарк-исследования, чтобы выявить наличие и объём потенциальной рыночной ниши, а также свои конкурентные преимущества.

ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ И ДОВЕРИЕ

Помимо этого, существует ряд культурных особенностей ведения бизнеса в обе-

их странах, который влияет на деловую среду. В Турции крайне важно выстроить личный контакт и доверие как с потенциальными партнёрами по бизнесу, так и во взаимодействии с государственными органами и финансовыми учреждениями. Например, если вам удастся произвести положительное впечатление на представителя банка, это может значительно упростить процесс открытия корпоративного счёта. В противном случае вы можете столкнуться с дополнительными требованиями в отношении запрашиваемых документов или даже с отказом без объяснений причин.

В России неформальные контакты в деловых отношениях также занимают важное место, однако, несмотря на значимость таких неформальных отношений, следует отметить, что государство играет значительную роль в экономике, что приводит к формализации бизнес-среды и большому количеству бюрократических процедур, с которыми вынуждены сталкиваться предприниматели.

Не стоит также забывать и о возможных рисках, связанных с работой с локальными контрагентами в России и Турции.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

Ещё важной особенностью турецкого бизнеса является широкая распространённость семейных компаний, одним из ключевых рисков сотрудничества с которыми является вопрос наследования и устойчивости бизнеса при смене владельцев и руководства в рамках семьи, т. к. в семейных бизнесах высокие должности зачастую занимают не за счёт профессиональных навыков, а благодаря родственным связям.

Дополнительную сложность в этом контексте создают и распространённые в Турции двойные имена, которые могут совпадать у членов одной семьи. Это – в сочетании с большим количеством семейных компаний – порой затрудняет

идентификацию ключевых лиц в рамках KYC-процедур. Например, в ходе одной из проверок благонадёжности мы столкнулись с ситуацией, когда у совладельца компании был брат с совпадающими фамилией и одним из имён. Оба брата упоминались в источниках только по одному совпадающему имени. Позже выяснилось, что один из братьев был замешан в уголовном деле, но второе имя не было указано в новостях, что усложняло идентификацию. Однако, проведя углублённый анализ на турецком языке, мы нашли видеointerview, в котором интервьюер обращается к одному из братьев по второму имени. Это позволило установить, что в идентифицированном уголовном деле был замешан именно совладелец компании.

НОМИНАЛЬНОЕ ВЛАДЕНИЕ

В свою очередь, особенностью бизнеса в России, в т. ч. в последние годы, является распространённость схем номинального владения, что не является обычной практикой в Турции и вызывает сложности при проверке риск-профиля российского контрагента.

Выявить информацию о том, что владелец компании в действительности контролирует её в пользу другого лица, можно по ряду признаков. В частности, стоит посмотреть в доступной отчётности компании и иных открытых источниках, не продолжают ли прошлые собственники, которые передали долю владения текущему владельцу, занимать руководящие должности в компании. Кроме того, стоит проверить в корпоративном реестре, не находятся ли акции/доли компании в залоге. Косвенными индикаторами номинального владения также могут быть сведения о том, что изменения в структуре собственности произошли после введения каких-либо ограничительных мер в отношении её предыдущего владельца, а публичный профиль предполагаемого номинального бенефициара и

его образ жизни не соответствуют лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность рассматриваемого профиля/масштаба.

ПРОВЕРКА БЛАГОНАДЁЖНОСТИ

Чтобы своевременно выявить все связанные с контрагентом риски, перед началом сотрудничества важно провести тщательную проверку благонадёжности. На начальном этапе – как в России, так и в Турции – рекомендуется проверить, состоит ли компания в бизнес-ассоциациях, есть ли у неё веб-сайт, участвует ли она в профильных выставках. Это поможет удостовериться, что компания является реально действующим на рынке игроком, работающим в направлении, в рамках которого вы планируете сотрудничество.

Для более детальной проверки необходимо использовать доступные корпоративные реестры и базы данных. В России и Турции существуют единые общенациональные корпоративные реестры: Единый реестр юридических лиц России и Официальная газета Торговой палаты Турции, в которых доступны основные регистрационные сведения юридических лиц, информация о руководстве, а в некоторых случаях – данные о собственниках компаний. В Турции также имеются региональные базы данных, в которых могут быть доступны контактные данные и более детальная информация о виде деятельности компаний. Однако степень доступности информации может варьироваться в зависимости от региона. Наиболее полные данные, как правило, доступны в Торговом реестре Стамбула. Если говорить о доступности сведений в отношении финансовых показателей, то в России существует несколько источников, в которых может раскрываться такая информация. Например, финансовые показатели российских компаний можно найти на портале «Прозрачный бизнес» и в Государственном информационном ресурсе бухгалтерской (финансовой) отчётности. В Турции же финансовые показатели доступны в отчётности публичных компаний, а также на веб-сайтах некоторых отраслевых организаций, таких как Стамбульская промышленная палата.

Команда Kert обладает обширным опытом и глубоким пониманием особенностей работы с информационными источниками как в Турции, так и в России, что позволяет нам эффективно оценивать риски, связанные с локальными контрагентами. Выход на рынок новой страны всегда сопряжён с определёнными вызовами, однако знание специфики бизнеса и тщательная своевременная проверка ключевых контрагентов помогают не только заблаговременно выявить и предотвратить возможные риски, но и разработать более качественную стратегию работы компании на зарубежном рынке с учётом локальных особенностей.



RUSSIA AND TÜRKIYE: HOW MARKET KNOWLEDGE ENSURES BUSINESS SUCCESS



The current stage of economic cooperation between Russia and Türkiye began at the end of the 20th century, when Turkish construction companies entered the Russian market, followed by firms from other sectors of the economy, including banks and industrial enterprises. At the same time, Russian business actively started investing in Türkiye, primarily in its energy sector.

A new round of development of economic relations between Russia and Türkiye began in 2022, when Russian companies started to actively reorient themselves towards the markets of friendly countries. Due to the Turkish Government's neutral stance on anti-Russian sanctions, the structure of trade turnover between the two countries has changed, and Türkiye has become an important logistics hub for Russian business.

Ksenia Surkova, Irina Sarkisova and Fyodor Logachev, Market Research Group of JSC Kept, talk about mutual knowledge of the peculiarities of the markets of both countries as a key factor in business development.

ASSESSING THE LEVEL OF COMPETITION

Trade turnover between Russia and Türkiye in 2022 and 2023 amounted to 65 and 57 billion US dollars, respectively, which is almost twice as much as in 2021, when it reached 33 billion US dollars. In addition, Turkey's attractiveness to Russian business is influenced by its geographical location and the government's policy of attracting foreign investment, which includes a number of regional investment programmes.

In the context of bilateral economic relations, the growing interest of Turkish businesses in the Russian market should also be noted. Many assets of Western companies that left Russia in 2022-2024 were acquired by entrepreneurs from Türkiye. At the same time, there are factors that make it difficult for Russian and Turkish businesses to operate in the markets of Türkiye and Russia respectively.

First of all, these are, of course, general economic and geopolitical factors: inflation, fluctuations in the exchange rates of national currencies, sanctions pressure from third countries. It is also, undoubtedly, the peculiarities of the market the companies are planning to enter. Thus, many Russian entrepreneurs underestimate the level of competition in most sectors of the Turkish economy, which is often higher than in Russia. Since the end of the 20th century, Turkish business has been successfully competing with European companies, especially in such sectors as textiles and industrial equipment manufacturing. Therefore, it is crucial to conduct comprehensive market analyses and benchmarking studies to identify the existence and scope of a potential market niche, as well as your competitive advantages.

PERSONAL CONTACT AND TRUST

In addition, there are a number of cultural peculiarities of doing business in both countries that affect the business environment.

In Türkiye, it is essential to build personal rapport and trust with potential business partners, as well as with government agencies and financial institutions. For example, if you manage to make a positive impression on a bank representative, it can make the process of opening a corporate account much easier. Otherwise, you may be faced with additional requirements regarding requested documents or even a rejection without explanation.

In Russia, informal contacts in business relations also occupy an important place, but despite the importance of such informal relations, it should be noted that the state plays a significant role in the economy, which leads to the formalisation of the business environment and a large number of

bureaucratic procedures that entrepreneurs have to deal with.

One should also not forget about the possible risks associated with working with localised counterparties in Russia and Türkiye.

FAMILY BUSINESS

Another peculiarity of Turkish business is the widespread use of family companies, one of the key risks of cooperation with which is the issue of inheritance and sustainability of the business in case of change of owners and management within the family, as in family businesses high positions are often occupied not due to professional skills, but due to family ties.

Additional complexity in this context is also created by the prevalence of double names in Türkiye, which may overlap among members of the same family.

This, combined with the large number of family-owned companies, sometimes makes it difficult to identify key individuals in KYC procedures. For example, during one of our due diligence checks, we came across a situation where a co-owner of a company had a brother with a matching surname and one of the first names. Both brothers were mentioned in sources by only one matching name. It was later discovered that one of the brothers was involved in a criminal case, but the other name was not in the news, making identification difficult. However, through in-depth analysis in Turkish, we found a video interview in which the interviewer addresses one of the brothers by his second name. This established that it was the co-owner of the company who was involved in the identified criminal case.

NOMINAL OWNERSHIP

In turn, a feature of business in Russia, including in recent years, is the prevalence of nominee ownership schemes, which is not common practice in Türkiye and causes difficulties in verifying the risk profile of the Russian counterparty.

It is possible to identify information that the owner of a company actually controls it in favour of another person by a number of signs. In particular, it is worth looking in the company's available accounts and other public sources to see if any past owners who have transferred ownership interests to the current owner continue to hold management positions in the company.

In addition, it is worth checking the corporate register to see if the company's shares/holdings are pledged. Indirect indicators of nominee ownership can also be information that changes in the ownership structure occurred after the introduction of any restrictive measures against the previous owner, and the public profile of

the alleged nominee beneficiary and his/her lifestyle do not correspond to a person carrying out business activities of the profile/scale in question.

DUE DILIGENCE

In order to identify all risks associated with a counterparty in a timely manner, it is important to conduct a thorough due diligence check before starting cooperation. At the initial stage – both in Russia and Türkiye – it is recommended to check whether the company is a member of business associations, whether it has a website, whether it participates in relevant exhibitions. This will help to make sure that the company is a real player in the market, working in the area in which you are planning to cooperate.

For more detailed verification it is necessary to use available corporate registers and databases.

In Russia and Türkiye, there are unified nationwide corporate registries – the Unified Register of Legal Entities of Russia and the Official Gazette of the Turkish Chamber of Commerce – where basic registration details of legal entities, management information and, in some cases, ownership information are available. There are also regional databases in Türkiye where contact details and more detailed information on the type of activity of companies may be available. However, the extent to which information is available may vary from region to region. The most comprehensive data is usually available from the Istanbul Trade Register. When it comes to the availability of information regarding financial indicators, there are several sources in Russia where such information may be disclosed. For example, financial indicators of Russian companies can be found on the portal 'Prozrachnyi Business' and in the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. In Türkiye, on the other hand, financial indicators are available in the reports of public companies, as well as on the websites of some industry organisations, such as the Istanbul Chamber of Industry.

The Kept team has extensive experience and deep understanding of the specifics of working with information sources in both Türkiye and Russia, which allows us to effectively assess the risks associated with local counterparties. Entering the market of a new country is always associated with certain challenges, but knowledge of the specifics of the business and careful timely verification of key counterparties help not only to identify and prevent possible risks in advance, but also to develop a better strategy for the company's work in a foreign market, taking into account local peculiarities.



Основная миссия
ООО «АВ-ШОУ» (AVS) –
удовлетворение потребностей как российских, так и зарубежных организаций в качественном сервисе по комплексной организации участия в международных деловых мероприятиях.

Работа AVS строится по принципу бутик-сервиса, что означает отказ от шаблонности в реализации проектов. Вместо этого каждый проект рассматривается как уникальная задача, требующая индивидуального и комплексного подхода.

AVS является профессиональным оператором и организатором международных деловых мероприятий с 2018 года. Цель компании – достижение лидирующих позиций на рынке международных деловых мероприятий. Компания постоянно работает над расширением своего присутствия и в данный момент осуществляет деятельность более чем в 40 странах мира, включая страны СНГ, Турцию, Иран, Индию, Китай, Пакистан, Монголию, ОАЭ, Саудовскую Аравию, Вьетнам, Египет, страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и страны Африки. С 2023 года AVS также начала предоставлять свои услуги в Иордании, Ираке, Омане и Сирии.

За время своего существования AVS успешно реализовала более 200 проектов для различных регионов, коммерческих компаний и зарубежных организаций, оказывая услуги государственным и коммерческим организациям.

В России AVS сотрудничает с федеральными и региональными центрами поддержки экспорта, региональными министерствами ВЭД, промышленности, сельского хозяйства и экономики, корпорациями развития, агентствами по привлечению инвестиций, институтами поддержки предпринимательства и коммерческими организациями, которые участвуют в выставках, бизнес-миссиях, различных конференциях и форумах.

AVS: ВМЕСТЕ – К ВЕРШИНАМ УСПЕХА



Генеральный директор AVS Антон Владимирович Вазимов возглавляет комитет «Сервис и услуги» Ассоциации «Национальное конгресс-бюро», является руководителем Конгрессно-выставочного комитета Ассоциации экспортёров и импортёров и активно участвует в работе ассоциаций.

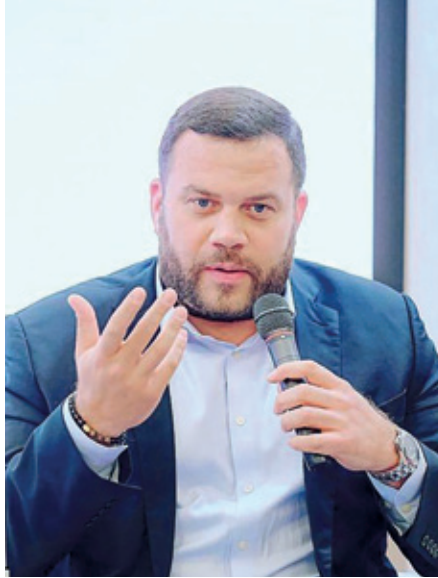
Состоит в Экспертном совете по развитию делового и событийного туризма при Государственной Думе РФ и является председателем Конгрессно-выставочного комитета Ассоциации «Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций».

AVS: TOGETHER – TO THE HEIGHTS OF SUCCESS

The main mission of AV-SHOW LLC (AVS) is to meet the needs of both Russian and foreign organisations in quality service for complex organisation of participation in international business events.

The work of AVS is based on the principle of boutique service, which means the refusal of templates in the implementation of projects. Instead, each project is treated as a unique task requiring an individual and comprehensive approach.

AVS is a professional operator and organiser of international business events since 2018. The company's goal is to achieve a leading position in the international business events market. The company is constantly working to expand its presence and currently operates in more than 40 countries, including CIS countries, Turkey, Iran, India, China, Pakistan, Mongolia, UAE, Saudi Arabia, Vietnam, Egypt, Latin America, South-East Asia and



Anton Vladimirovich Vazimov, CEO of AVS, heads the Service and Services Committee of the National Congress Bureau Association, is the head of the Congress and Exhibition Committee of the Association of Exporters and Importers and actively participates in the work of associations.

He is a member of the Expert Council for the Development of Business and Event Tourism at the State Duma of the Russian Federation and is Chairman of the Congress and Exhibition Committee of the Association «National Association of Manufacturers of Building Materials, Products and Structures».

African countries. AVS has also launched its services in Jordan, Iraq, Oman and Syria from 2023.

Since its establishment, AVS has successfully implemented more than 200 projects for different regions, commercial companies and foreign organisations, providing services to government and commercial organisations.

In Russia AVS cooperates with federal and regional export support centres, regional ministries of foreign economic affairs, industry, agriculture and economy, development corporations, investment attraction agencies, business support institutions and commercial organisations that participate in exhibitions, business missions, various conferences and forums.



Хотите попасть в самый крупный чат с заказчиками, подрядчиками и инвесторами в теме металлообработки, машиностроения и производства?

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!



Алексей Тихомиров: «Я объединил тысячи человек в одном месте, чтобы каждый, кто работает в металлообработке и смежных нишах, смог найти здесь подрядчиков, партнёров, сотрудников и полезные идеи для своего дела».

В чате:

- обсуждаем актуальные новости,
- размещаем заказы,
- предлагаем или ищем станки, инструменты, расходники,
- делимся опытом в управлении, масштабировании, автоматизации бизнеса, маркетинге
- и множество других тем.

ВСТУПАЙТЕ ПО ССЫЛКЕ!

