

**РОССИЯ-
АЗЕРБАЙДЖАН:**
Сотрудничество
в строительной
отрасли



**TRANSRUSSIA-
2025**

**КСЕНИЯ ЧЕРНИКОВА,
«ТРАНСГИД»:
ЛОГИСТИКА – ЭТО НАДЕЖНОСТЬ,
ПРОЗРАЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ**



29-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ,
СКЛАДСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И ТЕХНОЛОГИЙ



4-Я СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ
СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ, СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ,
ПОГРУЗО-РАЗГРУЗОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА

18–20.03.2025
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

transrussia.ru



**ПОЛУЧИТЕ БИЛЕТ
ПО ПРОМОКОДУ
tr25iRBG**

RBG

www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Кира Кузмина, Александра Логинова

Журналисты:

Анна Добрынина, Вячеслав Колесников

Фотобанк Лори: **Руслан Лесков,**

Максим Ярославский, Сергей Толмачёв,

Katsiaryna Repich

ru.freepik.com

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская**

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

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

средств массовой информации номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 5/290 март 2025

Подписано в печать: **04.03.2025**

Дата выхода в свет: **14.03.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Kira Kuzmina, Alexandra Loginova

Journalists:

Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov

Lori's photo bank: **Ruslan Leskov, Maxim Yaroslavsky,**

Sergey Tolmachev, Katsiaryna Repich

ru.freepik.com

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

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

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 5/290 March 2025

Signed to the press: **04.03.2025**

Date of issue: **14.03.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ RBG

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 – член исполнительного комитета (Правления),
директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

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 Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 4 **УТВЕРЖДЕНО МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ АЗЕРБАЙДЖАНОМ И РФ О ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ ПО МТК «СЕВЕР – ЮГ»**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 6 **КСЕНИЯ ЧЕРНИКОВА, «ТРАНСГИД»:**
«НАДЁЖНОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ»

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

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

- 16 **ТЕВЕКС:**
НАДЁЖНОСТЬ, ИННОВАЦИИ, КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС

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

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

- 26 **ВУГАР ЗЕЙНАЛОВ, ASK:**
«ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

- 30 **АНТОН ГЛУШКОВ:**
«НОСТРОЙ ОТКРЫТ ДЛЯ НОВЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ В ИНТЕРЕСАХ РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

- 34 **РАМИЗ ИСАЕВ, АТІА:**
«АЗЕРБАЙДЖАН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРЕДОВОГО ОПЫТА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ»

- 38 **АТМІА:**
ОТКРЫТАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА

- 40 **КАСПИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ:**
СОТРУДНИЧЕСТВО ВО ИМЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

- 42 **В БАКУ СОСТОЯЛАСЬ ДЕЛОВАЯ МИССИЯ ДЕЛЕГАЦИИ КОМПАНИЙ ИЗ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

- 44 **БАННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В РОСКОШНЫХ ДВОРЦОВЫХ ИНТЕРЬЕРАХ**

- 48 **«УПАКРОТО»:**
ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ДОПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ ДЛЯ ДЕКОРА

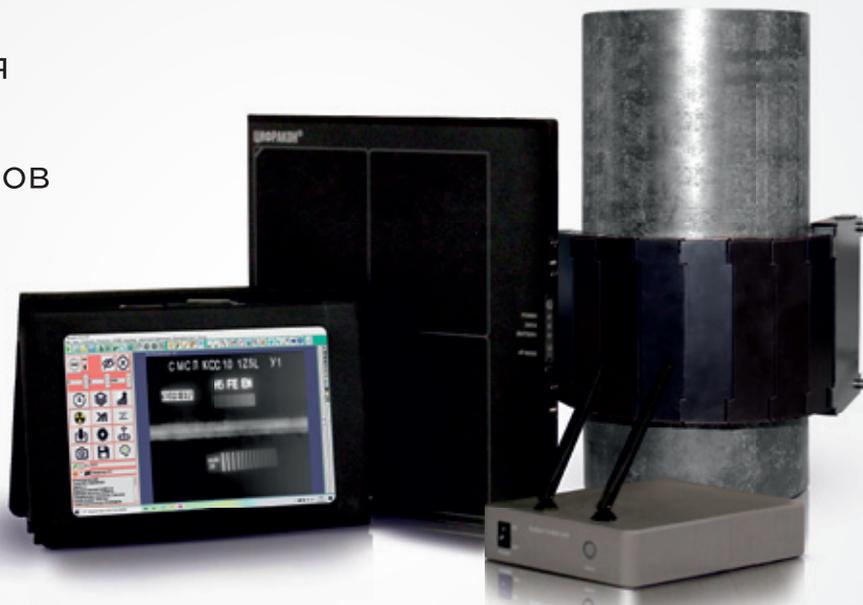
- 50 **«АКРИЛАН»:**
ВОДНЫЕ ДИСПЕРСИИ ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ



НЕРАЗРУШАЮЩИЙ
КОНТРОЛЬ

- поставка оборудования
- цифровизация процессов
- внедрение
IT-платформы «iSET»



г. Екатеринбург
ул. Фронтových Бригад,
д. 29, оф. 2



+7 (343) 227-333-7



ncontrol.ru
info@ncontrol.ru



iSET^{SOFT}

IT-ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ



Цифровизация бизнес-процессов

Предиктивная аналитика

Управление ресурсами

Производственное планирование

Защищённый архив данных

Интеграция с другими системами

На правах рекламы

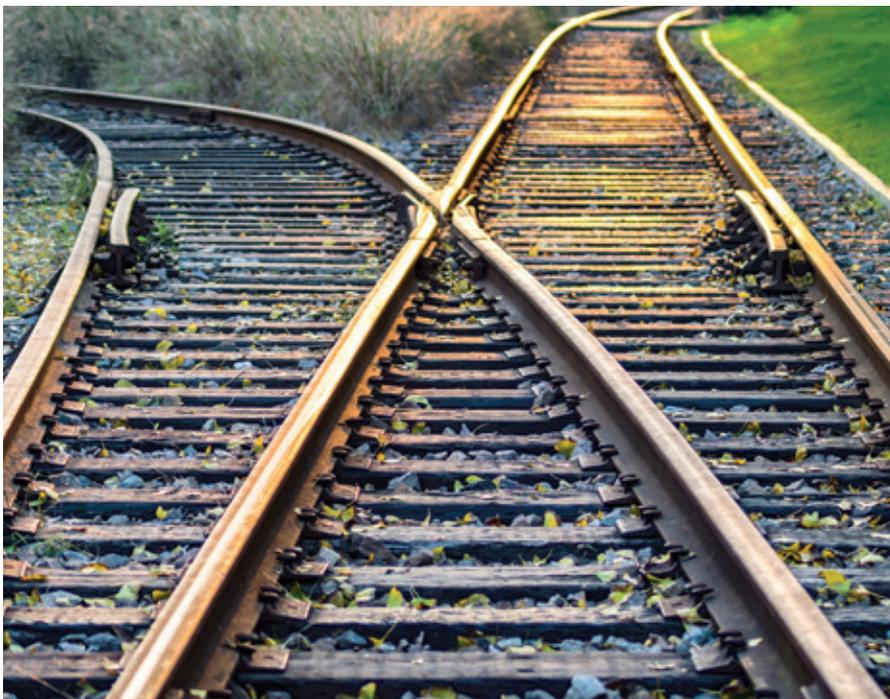


+7 (343) 227-333-7 (доб. 128)
info@iset-soft.ru

УТВЕРЖДЕНО МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ АЗЕРБАЙДЖАНОМ И РФ О ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ ПО МТК «СЕВЕР – ЮГ»

Министерство цифрового развития и транспорта Азербайджана займётся усовершенствованием сотрудничества с Россией по формированию транзитных грузоперевозок по транспортному коридору (МТК) «Север – Юг». Соответствующий указ подписал президент Азербайджана Ильхам Алиев.

Само соглашение было подписано 21 декабря 2024 года в Москве. Теперь МИД Азербайджана обязан уведомить российскую сторону о выполнении со стороны Баку всех необходимых внутригосударственных процедур по вступлению в силу указанного соглашения.



Подписанное российско-азербайджанское соглашение должно стимулировать рост объёмов железнодорожных грузоперевозок, обеспечить баланс между темпами роста объёмов перевозок и развитием инфраструктуры железнодорожно-го транспорта.

«Соглашение было подписано для определения условий сотрудничества по развитию железнодорожной инфраструктуры и транзитных перевозок», – пояснили в Министерстве цифрового развития и транспорта Азербайджана.

Москва и Баку при транзитных перевозках будут обеспечивать свободное перемещение грузов по своим территориям с учётом требований соглашения и законодательства двух стран. Правила таможенного контроля будут опираться как на соглашение с законодательством, так и на международные договоры, подписанные Россией и Азербайджаном. Если какая-то из сторон не сможет выполнить обязательства по транзиту, то в соглашении предусмотрен отдельный пункт, регулирующий вопросы компенсаций между ЗАО «Азербайджанские железные дороги» и ОАО «Российские железные дороги» (РЖД).

После модернизации соответствующей железнодорожной инфраструктуры с 1 января 2028 года через территорию Азербайджана должен перевозиться гарантированный объём грузов не менее

пяти миллионов тонн. После принятия соответствующего решения двумя сторонами такой объём по гарантированным перевозкам может увеличиться до 15 миллионов тонн.

Поток грузов через западную ветвь международного транспортного коридора (МТК) «Север – Юг», которая обеспечит прямые перевозки между Россией, Азербайджаном и Ираном, в перспективе можно довести до 30 млн тонн, считает посол Азербайджана в России Рахман Мустафаев. Об этом он сообщил на встрече с представителями СМИ Санкт-Петербурга, которая была приурочена к неформальному саммиту СНГ в Ленинградской области.

«Соглашение о сотрудничестве в целях развития транзитных грузовых перевозок по МТК «Север – Юг», которое мы недавно подписали с российской стороной, – это историческое соглашение. Оно определяет условия сотрудничества двух стран по развитию железнодорожной инфраструктуры и транзитных перевозок. Его целью являются повышение эффективности транспортных связей и увеличение потенциала западного маршрута МТК «Север – Юг». В соответствии с соглашением азербайджанская сторона обеспечит модернизацию своей железнодорожной инфраструктуры и пропускную способность железнодорожных пограничных переходов для первого этапа в сроки не позднее

31 декабря 2027 года. По завершении этих работ российская сторона должна обеспечить предъявление грузов к транзитной перевозке в Иран в объёме не менее 5 млн тонн. При заинтересованном подходе всех сторон объём перевозок грузов можно довести до 15 млн тонн и даже до 30 млн тонн, а это гарантия того, что проект станет сильным фактором региональной кооперации, сотрудничества и стабильности», – отметил Р. Мустафаев.

Межправительственное соглашение о создании мультимодального транспортного коридора «Север – Юг» протяжённостью 7200 км было подписано Россией, Индией и Ираном в 2000 году. Позже состав участников расширился до 14. Цель проекта – привлечение транзита грузопотоков из Индии, Ирана и стран Персидского залива через российскую территорию в другие части Евразии.

Власти РФ рассчитывают, что коридор «Север – Юг» может стать альтернативой Суэцкому каналу, существенно сокращая время доставки грузов.

Западная ветвь коридора предусматривает прямое железнодорожное сообщение Россия – железнодорожный погранпереход Астара (Азербайджан) – Астара (Иран) с последующей перегрузкой на автомобильный транспорт для перевозки по территории Ирана.

The Ministry of Digital Development and Transport of Azerbaijan will improve cooperation with Russia on the formation of transit freight traffic along the North-South Transport Corridor (NSC). The relevant decree was signed by President of Azerbaijan Ilham Aliyev.

The agreement itself was signed on 21 December 2024 in Moscow. Now the Ministry of Foreign Affairs of Azerbaijan is obliged to notify the Russian side on the fulfilment by Baku of all the necessary domestic procedures for the entry into force of the agreement.

INTERGOVERNMENTAL AGREEMENT BETWEEN AZERBAIJAN AND THE RUSSIAN FEDERATION ON FREIGHT TRAFFIC ALONG THE NORTH-SOUTH ITC APPROVED

The signed Russian-Azerbaijani agreement should stimulate the growth of railway freight traffic, ensure a balance between the growth rate of traffic volumes and the development of railway transport infrastructure.

'The agreement was signed to define the terms of cooperation on the development of railway infrastructure and transit traffic,' the Azerbaijani Ministry of Digital Development and Transport explained.

Moscow and Baku will ensure the free movement of goods through their territories during transit transportations, taking into account the requirements of the agreement and the legislation of the two countries. Customs control rules will be based on both the agreement with legislation and international treaties signed by Russia and Azerbaijan. If either party is unable to fulfil transit obligations, the agreement provides for a separate clause regulating compensation issues between Azerbaijan Railways CJSC and Russian Railways OJSC (RZD).

After modernisation of the relevant railway infrastructure, a guaranteed volume of at least 5 million tonnes of cargo must be transported through Azerbaijan from January 1, 2028. Following a decision by the two parties, this guaranteed volume may increase to 15 million tonnes.

The flow of cargoes through the western branch of the international transport corridor (ITC) North-South, which will provide direct transportations between Russia, Azerbaijan and Iran, in the future can be increased to 30 million tonnes, believes Azerbaijani Ambassador to Russia Rahman Mustafayev. He said this at a meeting with media representatives of St Petersburg, which was timed to coincide with the informal CIS summit in the Leningrad region.



'The agreement on cooperation for the development of transit freight traffic along the North-South ITC, which we recently signed with the Russian side, is a historic agreement. It defines the terms of cooperation between the two countries on the development of railway infrastructure and transit traffic. It aims to improve the efficiency of transport links and increase the potential of the ITC North-South western route. In accordance with the agreement, the Azerbaijani side will ensure the modernisation of its railway infrastructure and the capacity of railway border crossings for the first phase within the deadline of 31 December 2027 at the latest. Upon completion of these works, the Russian side must ensure that at least 5 million tonnes of cargo will be available for transit transportation to Iran. With an interested approach of all parties, the volume of cargo transportation can be increased to

15 million tonnes and even 30 million tonnes, and this is a guarantee that the project will become a strong factor of in regional cooperation, collaboration and stability,' R. Mustafayev noted.

The intergovernmental agreement on the creation of a multimodal transport corridor North-South 7,200 kilometres long was signed by Russia, India and Iran in 2000. The project is aimed at attracting the transit of cargo flows from India, Iran and the Persian Gulf countries through the Russian territory to other parts of Eurasia.

The Russian authorities expect that the North-South corridor can become an alternative to the Suez Canal, significantly reducing the time of cargo delivery.

The western branch of the corridor provides for direct railway communication between Russia and the Astara (Azerbaijan) – Astara (Iran) railway border crossing with subsequent transloading to road transport for carriage through Iran.

«ТРАНСГИД»: НАДЁЖНОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ



Логистическая компания «ТрансГИД» осуществляет грузоперевозки уже более 10 лет. Профессиональные сотрудники компании могут оперативно привезти груз, провести таможенное оформление, оформить страховку, проверить завод-производитель.

С 2021 года команда «ТрансГИД» успешно адаптировалась к новым реалиям, связанным с ковидными ограничениями и международными санкциями. На сегодняшний день компания обладает полностью отлаженными логистическими цепочками поставок по всем основным направлениям и оперативно разрабатывает новые при появлении такой необходимости.

Подробнее о деятельности компании и услугах, которые она оказывает, мы беседуем с Ксенией Черниковой, генеральным директором ООО «ТрансГИД».

– Ксения, расскажите, как давно существует компания «ТрансГИД» и какова география её присутствия на мировом рынке?

– Компания «ТрансГИД» основана в 2012 году во Владивостоке, здесь расположен наш головной офис. Это даёт нам конкурентное преимущество в части оперативного решения задач по доставке грузов из Азии в кратчайшие сроки и с минимальными издержками. В 2021 году мы открыли филиал в Москве и на протяжении всего этого времени расширяем агентскую сеть в Азии. Сегодня наши позиции очень сильны в Китае, Южной Корее и Таиланде, а в этом году мы также планируем открывать филиал в Казахстане.

– Какие принципы были положены в основу деятельности компании при её создании? Изменились ли они за 12 лет?

– С первого дня мы строили компанию, ориентируясь на три ключевых элемента: предсказуемость, контроль и сервис. Эти принципы остаются неизменными, но их воплощение эволюционирует вместе с рынком, технологиями и запросами наших клиентов.

Мы уверены, что, независимо от масштаба перевозки – один контейнер или сотни, – клиент должен получать безупречный сервис. Поэтому мы с самого начала сделали ставку на цифровизацию, проактивное информирование и персонализированный подход к каждой поставке. За 12 лет изменились инструменты и технологии, но не наше отношение к сервису. Мы постоянно совершенствуем процессы, внедряем автоматизацию, следуем глобальным логистическим трендам, чтобы сделать цепочки поставок ещё более надёжными, прозрачными и оперативными.

– Кто сегодня является основными клиентами компании, какова номенклатура грузов, какие виды транспорта вы задействуете в своей работе?

– Мы работаем в сегменте B2B, поэтому основные наши клиенты – это крупные оптовые компании. Номенклатура перевозимых компанией «ТрансГИД» грузов весьма обширна: от продуктов питания до промышленного оборудования.

Что касается каналов перевозок, то основной объём грузов у нас идёт маршрутом «море на Дальний Восток» и далее по железной дороге или на авто в любую часть России. Прямые железнодорожные перевозки из Китая в Россию мы тоже используем, но их мы выбираем, только если уверены, что нет долгих сроков ожидания на погранпереходах.

В активе нашей компании имеется собственный автопарк и есть контейнеры в оперативном управлении. Несмотря на отсутствие морского терминала и собственных контейнерных терминалов, мы смогли выстроить выгодные цепочки

поставки, благодаря которым можем предлагать цену ниже, чем у многих конкурентов, или сокращать задержки в терминалах и доставлять грузы быстрее линейных операторов.

«Мы очень сильны именно на Дальнем Востоке, а сервис и спокойствие за свой груз в логистике – в приоритете».

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

– Мы работаем в обоих направлениях, но, конечно, основной объём – это импорт, 80% которого приходится на Китай, а 20% – на остальные страны АТР. С самого начала мы делали ставку на этот регион, развивали там агентскую сеть, налаживали связи и выстраивали рабочие процессы. Более того, наши сотрудники знают языки и общаются с представителями из Китая, Южной Кореи и других стран без переводчиков. Это очень помогает в нашей работе, которая наполнена большим количеством нюансов и тонкостей, требующих оперативного решения.

За прошлый год мы наладили много новых маршрутов – как импортных, так и экспортных. Из интересных и сложных кейсов можно отметить доставку косметики в рефконтейнерах из Австралии в Россию, а также доставку постельного белья из Иваново в Мексику.

Европу мы не рассматриваем, потому что считаем себя профессионалами в логистике по Юго-Восточной Азии.

– В чём, по-вашему, заключаются основные преимущества «ТрансГИД»?

– Однозначно: наша сильная сторона – отправка контейнеров после того, как они зашли в порт Дальнего Востока, дальше по России.

Также мы, как экспедиторы, очень часто сотрудничаем с нашими коллегами из других экспедиторских компаний, не имеющих представительств на Дальнем Востоке. Они обращаются к нам, когда, допустим, не могут оформить опасный груз, а у нас большой опыт по отправке опасного груза. Если это груз, который требует крепления, дораскрепления, мы также помогаем. Вообще, любые проблемные ситуации с досмотровыми операциями в портах Владивостока мы можем оперативно раз-

решить. Кроме того, у нас собрана сильная команда экспедиторов на выезде, которые все вопросы благополучно решают. То есть я хочу подчеркнуть, что мы очень сильны именно на Дальнем Востоке.

В качестве примера приведу кейс, когда в середине-конце лета 2024 года экспедиторы и линейщики столкнулись с увеличением сроков отгрузки контейнеров из портов Владивостока. Грузы застревали в портах на 2-4 недели – это критические сроки для многих поставщиков. У нас же за счёт договорённостей с терминалами и складами в регионе время отгрузки не превышало одной недели.

Бывали случаи, когда наши клиенты уходили к линейщикам, так как те могли дать цену ниже. Однако спустя время они возвращались к нам, потому что не было такого тесного контакта с менеджерами, не было клиентоориентированного сервиса. Причём это клиенты крупные и для них это было бы очень выгодно, но оказалось, что сервис и спокойствие за свой груз в логистике всё же в приоритете.

– Насколько загруженной является логистическая инфраструктура Дальнего Востока на сегодняшний день, какие перспективы решения этих сложностей существуют?

– Вторая декада 2024 года в очередной раз показала, что Дальний Восток всё-таки ещё не готов к большому грузопотоку; и в большей степени не готова железнодорожная инфраструктура. Но на этом направлении происходит ряд позитивных изменений, таких как отправка контейнеров в полувагонах, открытие новых сухих терминалов. В ходе ВЭФ-2024 прошло много сессий, посвящённых развитию транспортной отрасли Восточного полигона, и если намеченные изменения будут реализованы, то к 2027 году мы увидим значительные улучшения по срокам доставки груза на запад нашей страны.

«Мир нестабилен, поэтому одна из наших задач – диверсифицировать направления и сервисы, чтобы предлагать клиентам больше возможностей».



«Ещё со времён ковида стало ясно, что выживут самые гибкие и развитые в профессиональном плане компании. Поэтому мы постоянно меняемся, внедряем новые сервисы, IT-решения, чтобы быть максимально современными и готовыми к любым вызовам».

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

– Реакция на изменения всегда разная: от шока и быстрого поиска решений до гордости за компанию – что мы заранее всё предусмотрели, подготовились и встретили какое-то резкое изменение в полной готовности. Так было, когда мы налаживали автоперевозки и спрос на них резко возрос из-за задержек на терминалах. Или с оплатой в Китай, когда наши клиенты даже не почувствовали на себе этих ограничений.

Ещё со времён ковида стало ясно, что выживут самые гибкие и развитые в профессиональном плане. Примерно с тех пор мы постоянно меняемся, внедряем новые сервисы, IT-решения, чтобы быть максимально современными и готовыми к любым вызовам.

– Да, в условиях необходимости оптимизации бизнес-процессов большое значение приобретают автоматизация и цифровизация. Какие именно технологии и решения вы используете в своей деятельности?

– Мы начали цифровизацию компании изнутри. Сотрудники «ТрансГИД» работают с современным ПО – это исключает ошибки и кратно увеличивает скорость работы. Сейчас мы также находимся в процессе разработки и внедрения собственного IT-решения для клиентов. Это будет личный кабинет с возможностью

отслеживания грузов онлайн, также в программе будут сохранены все документы по перевозке, включая бухгалтерские.

– Помимо логистических услуг, «ТрансГИД» также оказывает услуги по таможенному оформлению и ВЭД на аутсорсинге. Расскажите подробнее об этих направлениях деятельности.

– Компания «ТрансГИД» является лицензированным таможенным брокером, и наш отдел декларирования – это опытные профессионалы, которые делают свою работу максимально качественно и быстро.

Аутсорсинг – услуга, которой чаще всего пользуются новички в международной торговле либо компании, у которых нет полноценного отдела ВЭД. Поэтому мы, используя наш многолетний опыт, помогаем им разобраться во всех тонкостях цепочек поставок, которых довольно много. Это заключение контракта с заводами, оплата товара, оформление разрешительных документов на ввоз товара в Россию и, конечно, логистика «от двери до двери».

– Кстати, об оплате товара. Как решаются эти проблемы в связи с ужесточением финансовых санкций? Какие решения вы используете для минимизации рисков?

– Должна сказать, что за последние несколько месяцев российские банки значительно продвинулись в сторону улучшения ситуации с платежами за границу и постоянно предлагают новые решения. Сейчас мы работаем с более чем пятью банками, но здесь ещё, конечно, очень важно, чтобы принимающая сторона была гибкой и готовой к смене банка на их территории, что порой бывает необходимо. К сожалению, ряд наших поставщиков показал себя здесь не с лучшей стороны, поэтому мы, естественно, ищем и находим новые решения и новых партнёров.

Также мы взаимодействуем с платёжными агентами, и у наших клиентов нет сложностей в оплате, в том числе и санкционного груза.

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

– Для нас 2025-й – это год роста. Мы расширяем географию, открываем новые филиалы, увеличиваем агентскую сеть. Мир нестабилен, поэтому одна из наших задач – диверсифицировать направления и сервисы, чтобы предлагать клиентам больше возможностей.

Логистика – это больше, чем просто доставка. Это чёткая система, в которой важно каждое звено. Мы в «ТрансГИД» делаем всё, чтобы наши клиенты могли сосредоточиться на своём бизнесе, не переживая за поставки. Надёжность, прозрачность, скорость – вот три ключевых принципа, на которых мы строим работу.

TRANSGID:
RELIABILITY,
TRANSPARENCY,
SPEED



The logistics company TransGID has been carrying out cargo transportations for more than 10 years. The company's professional staff can promptly bring the cargo, carry out customs clearance, arrange insurance, check the manufacturing plant.

Since 2021, the TransGID team has successfully adapted to the new realities associated with covid restrictions and international sanctions. Today, the company has fully established logistics supply chains in all major areas and promptly develops new ones when the need arises.

We talk to Ksenia Chernikova, CEO of TransGID LLC, to learn more about the company's activities and the services it provides.

– **Ksenia, tell us how long TransGID has existed and what is the geography of its presence in the global market?**

– TransGID was founded in 2012 in Vladivostok, and our head office is located in Vladivostok. This gives us a competitive advantage in terms of promptly solving the tasks of cargo delivery from Asia in the shortest possible time and with minimal costs. In 2021, we opened a branch in Moscow and have been expanding our agent network in Asia ever since. Today our position is very strong in China, South Korea and Thailand, and this year we are also planning to open a branch in Kazakhstan.

«We are very strong exactly in the Far East, and service and peace of mind for your cargo in logistics is a priority.»

– **What principles underpinned the company's activities when it was founded? Have they changed over 12 years?**

– From day one, we have built the company around three key elements: predictability, control and service. These principles remain unchanged, but their implementation evolves with the market, technology and the demands of our customers.

We believe that regardless of the scale of the transport – whether it is one container or hundreds – the customer should receive impeccable service. That's why from the very beginning we have relied on digitalisation, proactive information and a personalised approach to every shipment. In 12 years, the tools and technologies have changed, but not our attitude to service. We are constantly improving processes, introducing automation, and following global logistics trends to make supply chains even more reliable, transparent and responsive.

– **Who are the main clients of the company today, what is the range of cargoes, what types of transport do you use in your work?**

– We work in the B2B segment, so our main clients are large wholesale companies. The range of cargoes transported by TransGID is quite extensive – from foodstuffs to industrial equipment.

As far as transport channels are concerned, the bulk of our cargo goes by the 'sea to Far East' route and then by rail or road to any part of Russia. We also use direct rail transport from China to Russia, but we choose it only if we are sure that there are no long waiting times at border crossings.

Our company has its own fleet of vehicles and has containers in operational management. Despite the lack of sea transport and our own container terminals, we have been able to build profitable supply chains, thanks to which we can offer a price lower than many competitors or reduce delays in terminals and deliver goods faster than liner operators.

– **Do you specialise in imports or do you also have exports in your portfolio?**

– We work in both directions, but, of course, the main volume is imports, 80% of which is China and 20% in the rest of the Asia-Pacific region. From the very beginning, we have been focusing on this region, developing our agent network there, establishing relationships and working processes. Moreover, our employees know the languages and communicate with representatives from China, South Korea and other countries without interpreters. This helps us a lot in our work, which is filled with a lot of nuances and subtleties that need to be solved quickly.

Last year we established many new routes, both import and export. Some interesting and complex cases include the delivery of cosmetics in refrigerated containers from Australia to Russia, and the delivery of bed linen from Ivanovo to Mexico.

We are not considering Europe because we consider ourselves professionals in logistics across south-east Asia.

– **What do you think are the main advantages of TransGID?**

– Our strong point is definitely the dispatch of containers, once they have entered a port in the Far East, onwards across Russia.

Also, as freight forwarders, we very often cooperate with our colleagues from other freight forwarding companies that do not have offices in the Far East. They turn to us when, for example, they can't formalise dangerous goods, and we have a lot of experience in sending dangerous goods. If it is a cargo that requires securing or additional bracing, we also help. In general, we can promptly resolve any problematic situations with inspection operations in Vladivostok's ports. In addition, we have a strong team of outbound freight forwarders who safely resolve all issues. In other words, I would like to emphasise that we are very strong in the Far East.

«The world is unstable, that's why one of our tasks is to diversify directions and services in order to offer our clients more opportunities.»

As an example, in mid- to late summer of 2024, freight forwarders and liners faced an increase in container shipping times from Vladivostok ports. Cargoes were stuck in ports for 2-4 weeks, which is a critical timeframe for many suppliers. However, due to agreements with terminals and warehouses in the region, our shipping time did not exceed one week.

There were cases when our customers went to liners because they could offer a lower price. However, after a while they came back to us because there was no such close contact with managers, no customer-oriented service. And these are large clients and it would be very profitable for them, but it turned out that service and peace of mind for their cargo is still a priority in logistics.

– **How busy is the logistics infrastructure of the Far East today, and what are the prospects for solving these difficulties?**

– The second decade of 2024 has once again shown that the Far East is not yet ready for large cargo flows, and to a greater extent the railway infrastructure is not ready. However, a number of positive changes are taking place in this area, such as the shipment of containers in gondola cars and the opening of new dry terminals. During WEF-2024, there were many sessions dedicated to the development of the transport sector in the Eastern polygon, and if the planned changes are implemented, by 2027, we will see significant improvements in the time it takes to deliver cargo to the west of our country.

– **How do you assess the situation on the Russian logistics market today, to what extent has TransGid managed to adapt to the new realities and challenges?**

– The reaction to changes is always different: from shock and quick search for solutions to pride for the company – that we have foreseen everything in advance, prepared and met some drastic change in full readiness. This was the case when we were setting up road haulage and demand for it increased dramatically due to delays at terminals. Or with payment to China, when our customers didn't even notice the restrictions.

It has been clear since the days of covid that the most flexible and professionally developed will survive. Since then, we have been constantly changing, introducing new services and IT solutions in order to be as modern as possible and ready for any challenges.

– **Yes, with the need to optimise business processes, automation and digitalisation are of great importance. What kind of technologies and solutions do you use in your business?**

– We started the digitalisation of the company from within. TransGID employees work with modern software – this eliminates errors and multiplies the speed of work. Now we are also in the process of developing and implementing our own IT solution for clients. This will be a personal account with the ability to track shipments online, and all shipping documents, including accounting documents, will be stored in the programme.

– **In addition to logistics services, TransGID also provides outsourced customs clearance and foreign trade services. Tell us more about these areas of activity.**

– TransGID is a licensed customs broker, and our declaration department is experienced professionals who do their work as efficiently and quickly as possible.

Outsourcing is a service that is most

often used by newcomers to international trade or companies that do not have a full-fledged foreign trade department. That is why we, using our many years of experience, help them to understand all the intricacies of supply chains, which are quite a lot. This is the conclusion of a contract with factories, payment for goods, registration of permits for importing goods into Russia, and, of course, door-to-door logistics.

«Since Covid's time, it has been clear that the most flexible and professionally developed companies will survive. That is why we are constantly changing, introducing new services and IT solutions in order to be as modern as possible and ready for any challenges.»

– **Speaking of payment for goods. How are these problems being solved in view of the tougher financial sanctions? What solutions are you using to minimise the risks?**

– I must say that over the last few months, Russian banks have made significant progress in improving the situation with payments abroad and are constantly offering new solutions. We are now working with more than five banks, but here, of course, it is also very important for the receiving party to be flexible and ready to change banks on their territory, which is sometimes necessary. Unfortunately, a number of our suppliers have shown themselves to be not at their best here, so we are naturally looking for and finding new solutions and new partners.

We also cooperate with payment agents, and our customers have no difficulties in paying, including for sanctioned cargo.

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

– For us, 2025 is a year of growth. We are expanding our geography, opening new branches, increasing our agent network. The world is unstable, so one of our tasks is to diversify our lines of business and services to offer our clients more opportunities.

Logistics is more than just delivery. It is a clear system in which every link is important. At TransGID, we do everything so that our customers can focus on their business without worrying about deliveries. Reliability, transparency, speed – these are the three key principles on which we base our work.





РЕЙЛШИП: ЛОГИСТИКА ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

– **Светлана Витальевна, как давно существует компания Рейлшип?**

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

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

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

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

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

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

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

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

Важным фактором является наша оперативность, мы работаем с регионами в

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– Оказываете ли вы, помимо перевозок, другие услуги?

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

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

– Какова география перевозок, осуществляемых компанией Рейлшип?

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

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

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

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

Компания Рейлшип – это:



> 18 лет на рынке грузоперевозок;



> 60 000 контейнеров в год – суммарный объём перевозок;



200 портов судозахода в различных странах мира;



> 600 контейнерных поездов в год;



> 500 клиентов, доверяющих нам свои грузы;



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



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



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

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

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

– Кто сегодня является вашими основными клиентами?

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

– **Svetlana Vitalievna, for how long has Railship been operating?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– **Do you provide other services in addition to shipping?**

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

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

– **What is the geography of transportations carried out by Railship?**

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

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



Railship is:



> 18 years on the freight transport market



> 60,000 containers per year
- total transportation volume



200 ports of call in different countries of the world



> 600 container trains per year



> 500 customers entrusting us with their cargoes



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



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

to adapt to the new realities and challenges?

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

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

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

– Who are your main clients today?

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

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

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

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

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

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



ТЕВЕКС: НАДЁЖНОСТЬ, ИННОВАЦИИ, КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС

Компания ТЕВЕКС, официальный дилер XCMG, специализируется на продаже техники, запчастей и предоставлении сервиса. ТЕВЕКС предлагает широкий спектр продукции, а также гарантирует высокий уровень профессионализма при обслуживании и ремонте. Благодаря своему опыту и надёжной репутации компания стремится удовлетворить все потребности клиентов в сфере строительства, горнодобывающей промышленности и других областях, связанных с использованием специализированной техники.

О развитии компании, ассортименте продукции и ключевых подходах к взаимодействию с клиентами мы беседуем с Александром Ковалем, генеральным директором ООО ТЕВЕКС.



– Александр Валерианович, расскажите немного об истории компании, как она возникла?

– Компания ТЕВЕКС начинала свою деятельность с поставок запчастей для спецтехники. Спустя некоторое время мы пришли к пониманию, что рынок нуждается в комплексном решении: в надёжных машинах, качественном сервисе и грамотной поддержке.

Поэтому вскоре мы стали официальным дилером XCMG, чтобы предложить полный спектр строительной техники и обеспечить наших клиентов всем необходимым для бесперебойной работы.

Дополнительно проанализировав рынок, мы отметили стремительный рост спроса на портовую технику и сразу же приняли решение расширить свою деятельность в этом направлении. Так, к линейке техники добавилось портовое оборудование: ричстакеры, перегружатели, тяжёлые вилочные погрузчики и другая техника для работы в морских и речных терминалах.

Постепенно мы совершенствовали свою экспертизу в эксплуатации и обслуживании этих машин, став настоящими профессионалами в портовой сфере. Наше кредо – «делать всё хорошо и правильно» – остаётся неизменным на каждом этапе развития: от первых поставок запчастей до комплексного снабжения предприятий портовым оборудованием. Сегодня мы по праву занимаем ведущие позиции на российском рынке, обеспечивая клиентов надёжными решениями и высокими стандартами качества.

– Каковы основные принципы работы компании ТЕВЕКС?

– В основе работы ТЕВЕКС лежит три ключевых принципа. Во-первых, ориентация на проверенное качество: мы предлагаем высокотехнологичные решения от XCMG и обеспечиваем клиентов доступом к оригинальным запчастям. Во-вторых, оперативность: поддерживаем сеть складов и сервисных центров, чтобы быстро откликаться на любые запросы. В-третьих, надёжное партнёрство: сопровождаем технику на протяжении всего жизненного цикла, стремимся выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные отношения с клиентами.

– Как вы оцениваете итоги прошедшего года для ТЕВЕКС? Произошли ли изменения в ассортименте и подходах к обслуживанию клиентов?

– Несмотря на определённые сложности, компания продолжила расширять ассортимент и внедрять инновационные решения. Был поставлен и успешно введён в эксплуатацию уже второй полностью электрический ричстакер на 45 тонн, оснащённый современными аккумуляторными технологиями. Теперь оба ричстакера эффективно функционируют на объекте, демонстрируя высокую надёжность, экономичность в эксплуатации, сниженный уровень шума и отсутствие вредных выбросов, что говорит о серьёзном потенциале таких решений на российском рынке.

Кроме того, усилилось внимание к сервисному сопровождению и логистике: мы расширили сеть складов запасных частей,

XCMG ПРОИЗВОДИТ КРАНОВУЮ, ДОРОЖНУЮ, ПОЖАРНУЮ, КАРЬЕРНУЮ, САНИТАРНУЮ ТЕХНИКУ, ПОГРУЗЧИКИ, УСТАНОВКИ ГОРИЗОНТАЛЬНО НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ВЫСОТНЫХ РАБОТ, ТОННЕЛЕПРОХОДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ, БЕТОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ЭКСКАВАТОРЫ, СПЕЦМАШИНЫ. XCMG ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО В КИТАЙСКОЙ ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И 3-Е МЕСТО В МИРЕ СОГЛАСНО РЕЙТИНГУ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СПЕЦТЕХНИКИ. ТЕВЕКС ВХОДИТ В ПЯТЁРКУ КРУПНЕЙШИХ ДИЛЕРОВ ЭТОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В РОССИИ И ЯВЛЯЕТСЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ ПОРТОВОЙ ТЕХНИКИ БРЕНДА.

«НАШ ПРИНЦИП – «ДЕЛАТЬ ВСЁ ХОРОШО И ПРАВИЛЬНО» – ОСТАЁТСЯ НЕИЗМЕННЫМ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ: ОТ ПЕРВЫХ ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ ДО КОМПЛЕКСНОГО СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОРТОВЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ».



организовали дополнительные сервисные центры в регионах. Комплексный подход к обслуживанию помог компании сохранить устойчивое положение и укрепить позиции на рынке.

– Насколько сегодня востребованы ваши услуги и как компания позиционирует себя на российском рынке?

– Услуги компании ТЕВЕКС крайне востребованы в секторе поставок портового оборудования и сервисного обслуживания техники ХСМГ.

ТЕВЕКС входит в пятёрку крупнейших дилеров этого производителя в России и является эксклюзивным поставщиком портовой техники бренда. Мы делаем акцент на передовых технологиях (дизельных, электрических, гибридных), высоком качестве сервиса и оперативной поставке оригинальных запчастей по всей стране. Такой подход даёт нам возможность занимать лидирующие позиции и быть надёжным партнёром для крупных портов и логистических терминалов.

– Кто сегодня является вашими основными клиентами?

– Нашими ключевыми клиентами являются морские порты, железнодорожные и логистические терминалы, а также промышленные предприятия, нуждающиеся в современной спецтехнике для погрузки, разгрузки и транспортировки грузов. За последние три года поставлено свыше 250 единиц оборудования: ричтакеры, штабелёры, тяжёлые вилочные погрузчики, терминальные тягачи, перегружатели для насыпных грузов и прочие машины. Для всех наших клиентов особенно важны надёжность техники, профессиональное сервисное сопровождение и доступность оригинальных запасных частей.

– В связи с санкционной политикой со стороны западных стран, как изменилась работа компании?

– Санкционная политика, безусловно, внесла определённые коррективы в цепочки поставок, но за счёт прямого сотрудничества с заводом-изготовителем ХСМГ и сформированной сети собственных складов в России нам удалось избежать критических перебоев. Дополнительным преимуществом стала внутренняя команда специалистов с опытом работы в извест-

ных европейских компаниях, которые внесли свой опыт в оптимизацию сервисных процессов. Это позволило вовремя адаптироваться к изменившимся рыночным условиям.

– Существуют ли трудности с доставкой запчастей?

– Безусловно, логистические сложности время от времени возникают, но многолетний опыт и разветвлённая сеть сервисных центров позволяют эффективно их решать. Мы поддерживаем достаточный складской запас запчастей в России, налажены прямые контакты с заводами-производителями.

Благодаря этому клиенты получают нужные детали максимально быстро. Дополнительно в нашей команде есть инженеры с глубоким пониманием специфики европейских брендов и технических особенностей оборудования, что помогает выстраивать профессиональную сервисную поддержку.

– Расскажите о географии деятельности компании ТЕВЕКС. Есть ли тенденция к росту числа клиентов?

– Компания ТЕВЕКС поставяет технику и оказывает сервисную поддержку по всей России: от центральных регионов до самых отдалённых портов и промышленных зон.

Развитая сеть партнёров и региональных сервис-центров даёт возможность оперативно реагировать на потребности клиентов. Мы отмечаем стабильный рост числа заказчиков в сегменте портового и терминального оборудования и продолжаем расширять присутствие в новых регионах, чтобы быть ближе к потребителям и поддерживать высокий уровень обслуживания.

– Какие планы развития компании вы ставите перед собой на ближайший год?

– Мы планируем укреплять лидирующие позиции в сегменте портовой техники, продолжая расширять линейку гибридных и электрических решений. Приоритетом становятся экологичность и внедрение «зелёных» технологий. Кроме того, мы намерены увеличить количество сервисных центров и складов запчастей, предлагая клиентам формат подплатанного обслуживания Full Service, когда они платят только за фактически отработанные моточасы, не отвлекаясь на самостоятельный ремонт и техническое обслуживание. Рассматриваем также возможности по предоставлению техники в аренду вместе с крупными операторами рынка. Всё это направлено на то, чтобы предлагать клиентам максимально современные и удобные решения, сохраняя статус надёжного партнёра на быстро меняющемся рынке.





TEVEX is an official XCMG dealer, specialising in the sale of machinery, spare parts and service. TEVEX offers a wide range of products and guarantees a high level of professionalism in service and repair. Thanks to its experience and reliable reputation, the company is committed to meeting all customer needs in construction, mining and other areas involving the use of specialised machinery.

We speak to Alexander Koval, CEO of TEVEX LLC, about the company's development, product range and key approaches to customer interaction.

TEVEX: RELIABILITY, INNOVATION, QUALITY SERVICE

– **Tell us a bit about the history of the company, how did it come about?**

– TEVEX started with the supply of spare parts for specialised machinery. After some time we came to realise that the market needs a comprehensive solution – reliable machines, quality service and competent support.

Therefore, we soon became an official XCMG dealer to offer a full range of construction machinery and provide our customers with everything they need for smooth operation.

Having further analysed the market, we noticed a rapid increase in demand for port equipment and immediately decided to expand our activities in this area. So we added to our range of equipment port equipment: reach stackers, transloaders, heavy forklifts and other equipment for work in sea and river terminals.

Gradually, we improved our expertise in the operation and maintenance of these machines, becoming true professionals in the port sector. Our credo – 'to do everything well and right' – remains unchanged at every stage of development: from the first deliveries of spare parts to comprehensive supply of enterprises with port equipment. Today we rightfully occupy

leading positions in the Russian market, providing our customers with reliable solutions and high quality standards.

– **What are the main principles of TEVEX's work?**

– TEVEX is based on three key principles. Firstly, focus on proven quality: we offer high-tech solutions from XCMG and provide customers with access to original spare parts. Secondly, efficiency: we maintain a network of warehouses and service centres to respond quickly to any requests. Thirdly, reliable partnership: we support equipment throughout its entire life cycle and strive to build long-term and mutually beneficial relationships with our customers.

– **How do you assess the results of the last year for TEVEX? Have there been any changes in the range of products and approaches to customer service?**

– Despite certain difficulties, the company continued to expand its product range and implement innovative solutions. A second all-electric 45 tonne reachstacker with state-of-the-art battery technology was delivered and successfully commissioned. Both reach stackers are now operating

**XCMG MANUFACTURES
CRANE, ROAD,
FIREFIGHTING, QUARRY,
SANITARY EQUIPMENT,
LOADERS, HORIZONTAL
DIRECTIONAL DRILLING
RIGS, HIGH-RISE
EQUIPMENT, TUNNEL
BORING SYSTEMS,
CONCRETE EQUIPMENT,
EXCAVATORS, SPECIAL
MACHINES.**

XCMG RANKS **FIRST** IN THE CHINESE CONSTRUCTION MACHINERY INDUSTRY AND **3RD** IN THE WORLD ACCORDING TO THE RANKING OF SPECIAL MACHINERY MANUFACTURERS.

TEVEX IS ONE OF THE **FIVE** LARGEST DEALERS OF THIS MANUFACTURER IN RUSSIA AND IS THE **EXCLUSIVE** SUPPLIER OF THE BRAND'S HARBOUR EQUIPMENT.

effectively at the site, demonstrating high reliability, cost-effective operation, reduced noise levels and no harmful emissions, which shows the serious potential of such solutions in the Russian market.

In addition, we have increased our focus on service support and logistics – we have expanded our spare parts warehouse network and established additional service

centres in the regions. This comprehensive approach to service has helped the company to maintain its stable position and strengthen its market position.

– **How in demand are your services today and how does the company position itself on the Russian market?**

– TEVEX's services are in high demand in the sector of port equipment supply and servicing of XCMG equipment.

TEVEX is one of the five largest dealers of this manufacturer in Russia and is the exclusive supplier of XCMG harbour equipment. We focus on advanced technologies (diesel, electric, hybrid), high quality service and prompt delivery of original spare parts nationwide. This approach gives us the opportunity to take a leading position and be a reliable partner for major ports and logistics terminals.

– **Who are your main customers today?**

– Our key customers are seaports, railway and logistics terminals, as well as industrial enterprises that need modern special equipment for loading, unloading and transporting cargo. Over the last three years we have delivered more than 250 units of equipment: reach stackers, stackers, heavy forklifts, terminal tractors, bulk handlers and other machines. For all our customers the reliability of the equipment, professional service support and availability of original spare parts are especially important.

– **In connection with the sanctions policy on the part of Western countries, how has the company's work changed?**

– The sanctions policy has certainly made certain adjustments in the supply

OUR PRINCIPLE – 'TO DO EVERYTHING WELL AND CORRECTLY' – REMAINS UNCHANGED AT EVERY STAGE OF DEVELOPMENT: FROM THE FIRST DELIVERIES OF SPARE PARTS TO COMPREHENSIVE SUPPLY OF ENTERPRISES WITH PORT EQUIPMENT.

chain, but due to direct cooperation with the XCMG manufacturing plant and the network of our own warehouses in Russia we managed to avoid critical disruptions. An additional advantage was an in-house team of specialists with work experience in well-known European companies, who contributed their experience in optimising service processes. This allowed us to adapt in time to the changed market conditions.

– **Are there any difficulties with spare parts delivery?**

– Of course, logistical difficulties arise from time to time, but many years of experience and an extensive network of service centres allow us to solve them efficiently. We maintain a sufficient stock of spare parts in Russia, we have direct contacts with manufacturing plants. Thanks to this, customers receive the necessary parts as quickly as possible. In addition, our team includes engineers with a deep understanding

of the specifics of European brands and technical features of equipment, which helps to build professional service support.

– **Tell us about the geography of TEVEX. Is there a tendency to increase the number of clients?**

– TEVEX supplies equipment and provides service support all over Russia – from central regions to the most remote ports and industrial zones.

A well-developed network of partners and regional service centres makes it possible to respond quickly to customer needs. We note a stable growth in the number of customers in the segment of port and terminal equipment and continue to expand our presence in new regions in order to be closer to our customers and maintain a high level of service.

– **What are your plans for the company's development in the coming year?**

– We plan to strengthen our leading position in the port technology segment by continuing to expand our range of hybrid and electric solutions. We will prioritise environmental friendliness and the introduction of green technologies. In addition, we intend to increase the number of service centres and spare parts warehouses, offering our customers the Full Service subscription format, when they pay only for actual hours worked, without being distracted by independent repairs and maintenance. We are also considering the possibility of leasing equipment together with major market operators. All of this is aimed at offering our customers the most modern and convenient solutions, while maintaining our status as a reliable partner in a rapidly changing market.





MasterTMS – ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

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

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ В ЛОГИСТИКЕ

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

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

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

MasterTMS:

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

Подробности:
master-tms.ru



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

ДОРОГОЙ ПРЕИМУЩЕСТВ

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

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

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

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



MasterTMS – LOGISTICS PLATFORM FOR MANUFACTURING COMPANIES AND DISTRIBUTORS

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



THE ROAD OF ADVANTAGES

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

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

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

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



SMART TECHNOLOGIES ARE ALREADY IN LOGISTICS

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

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

MasterTMS LOGISTICS PLATFORM FOR MANUFACTURING COMPANIES AND DISTRIBUTORS:

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

Read more: master-tms.ru



РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН:

взаимовыгодное
сотрудничество
в строительной
отрасли

RUSSIA – AZERBAIJAN:

Mutually beneficial
cooperation in
the construction
industry





ВУГАР ЗЕЙНАЛОВ, ASK: «Общественные организации – это эффективный инструмент для улучшения условий предпринимательства»

Национальная конфедерация организаций предпринимателей (работодателей) Азербайджанской Республики (ASK) отметила в прошлом году 25-летие с момента своего основания. Являясь своего рода аналогом Российской торгово-промышленной палаты, она объединяет в своих рядах более 6000 азербайджанских компаний из ключевых секторов экономики республики. О развитии Конфедерации, её роли в российско-азербайджанских торговых отношениях и взаимодействии с российским бизнес-сообществом мы беседуем с вице-президентом ASK Вугаром Зейналовым.

– Вугар, расскажите о структуре ASK, кого объединяет Конфедерация, из каких комитетов она состоит, какие из них наиболее активно взаимодействуют с российскими организациями и компаниями?

– Общественные организации – это эффективный инструмент для улучшения условий предпринимательства, а значит, и всей национальной экономики. ASK – независимое общественное объединение, защищающее правовые и экономические интересы бизнеса и преследующее общественно полезные цели. Цель Конфедерации – участие в процессе создания более благоприятной бизнес-среды в стране и обеспечения устойчивого развития посредством сотрудничества государственного и частного секторов.

В настоящее время в Конфедерации действует 15 комиссий по различным отраслям. Среди них могу отметить комиссии по работе с предприятиями промышленности и энергетики, с предприятиями транспорта и логистики, с финансовыми институтами, с предприятиями торговли, с предприятиями в сфере строительства и производства строительных материалов; по работе с предприятиями в сфере рекламы и изда-

тельского дела; по аграрному развитию; по туризму и услугам; по менеджменту; по инновациям и цифровым технологиям.

«В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ОСОБАЯ АКТИВНОСТЬ В СОЗДАНИИ НОВЫХ ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ».

Следует заметить, что в последние годы в Азербайджане наблюдается особая активность в создании новых отраслевых ассоциаций. Прошли регистрацию ассоциированные учреждения, объединяющие предпринимателей ключевых секторов экономики, 61 из которых объединились под эгидой Национальной конфедерации предпринимателей Азербайджана.

Что касается сотрудничества с российскими компаниями, хочу отметить, что особенно тесно взаимодействие происходит в сферах туризма, ИКТ, аграрного сектора. Впрочем, это можно проследить и по структуре торгового оборота между нашими странами.

«АЗЕРБАЙДЖАНО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПРОШЛИ ЭТАП СТАНОВЛЕНИЯ И ВЫШЛИ НА КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ УРОВЕНЬ».

– Как вы оцениваете потенциал сотрудничества между Азербайджаном и Россией, в том числе на уровне бизнес-сообщества?

– Сотрудничество между Азербайджаном и Россией как в политической, так и экономической плоскости на протяжении последнего десятилетия динамично развивается. В этом немалую роль играют личные дружеские отношения между лидерами двух стран. Основными приоритетами экономических взаимоотношений являются производственная кооперация, совместные проекты в сфере науки и технологий, а также взаимные инвестиционные инструменты.

Сегодня можно с уверенностью констатировать, что азербайджано-российские отношения прошли этап становления и вышли на качественно новый уровень устойчивого долгосрочного взаимовыгодного партнёрства, отличающегося открытым, дружественным и доверительным характером сотрудничества по всем направлениям, представляющим взаимный интерес.

Позитивная динамика наших отношений определяется активным взаимодей-

ствием на высшем уровне, широкими контактами органов государственного управления, деловых кругов, развитыми связями в гуманитарной сфере.

На сегодняшний день Россия входит в топ стран по уровню торгово-экономических отношений с Азербайджаном. По данным Государственного таможенного комитета за январь-июль 2024 года, 9,6% внешнеторгового оборота Азербайджана, в том числе 4,1% экспорта и 17,8% импорта, приходится на Россию. При этом Россия лидирует и по объёму экспорта нефтяной продукции (34,2%). Торгово-экономические связи с нашей страной поддерживает более 70 субъектов РФ, между правительством Азербайджана и рядом российских регионов заключены соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. Россия входит в пятёрку стран по сумме прямых инвестиций в азербайджанскую экономику.

Среди бизнес-сообщества наши отношения развиваются на достаточно высоком уровне. Подписаны меморандумы о сотрудничестве между ASK и Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия», российской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России». Налажено взаимовыгодное сотрудничество с торгово-промышленными палатами Магнитогорской, Алтайской, Тульской, Ростовской и Пермской областей, Республики Северная Осетия – Алания, со Ставропольским фондом поддержки предпринимательства и государственной научно-бюджетной организацией «Национальный зерновой центр им. П. П. Лукьяненко». Помимо вышеперечисленного, продолжается тесное взаимодействие ASK с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП).

Мы углубили наш диалог на мероприятиях и конференциях в рамках Международного конгресса промышленников и предпринимателей (МКПП).

Так, руководство ASK на самом высоком уровне приняло участие в заседании Президиума МКПП и 28-м съезде РСПП.

За последние три года активизировалось сотрудничество с Торгово-промышленной палатой РФ и Российским экспортным центром, в рамках чего были проведены бизнес-миссии и встречи с компаниями.

Всё это способствует налаживанию более тесных партнёрских отношений. Результаты проделанной работы, я думаю, отражаются в ежегодном увеличении объёма взаимного товарооборота.

Хочу отметить и деятельность Али Юсифова, специального представителя ASK в России, который прилагает немало усилий для расширения взаимодействия между предпринимателями наших стран.

Я считаю, что мы должны использовать все возможности для углубления двусторонних бизнес-отношений, и с этой целью, прежде всего, необходимо развивать сотрудничество комиссий внутри бизнес-организаций.

– Какие совместные общественно значимые инструменты (выставки, конференции и пр.) могут быть организованы для продвижения бизнес-сообществ на рынках двух стран?

– Российские компании активно участвуют в международных выставках, проводимых в Азербайджане. Также азербайджанские бизнесмены охотно принимают приглашения об участии в выставках и конференциях, проводимых в России. Эти мероприятия являются полезной платформой для более тесного знакомства и общения деловых людей. Думаю, было бы интересно и полезно организовать конференцию с участием бизнес-сообществ Азербайджана и России в сфере сельского хозяйства и информационных технологий.

«РОССИЯ ВХОДИТ В ПЯТЁРКУ СТРАН ПО СУММЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АЗЕРБАЙДЖАНСКУЮ ЭКОНОМИКУ».

– Что бы вы хотели сказать российским предпринимателям, которые задумываются о возможности реализации проектов в Азербайджане?

– Прежде всего – хочу отметить, что в Азербайджане созданы все условия для деятельности частного сектора, и защита интересов зарубежных инвесторов осуществляется на государственном уровне. Особенно мы призываем российские компании воспользоваться благоприятными условиями и льготным пакетом для бизнеса, действующими в освобождённых от оккупации регионах Азербайджана: в Карабахе и Восточном Зангезуре. Со стороны ASK мы гарантируем всестороннюю поддержку и готовы ответить на все вопросы, которые интересуют инвесторов.



VUGAR ZEYNALOV, ASK: ‘Public organisations are an effective tool for improving the business environment’

The National Confederation of Entrepreneurs (Employers) Organizations of the Republic of Azerbaijan (ASK) celebrated its 25th anniversary last year. Being a kind of analogue of the Russian Chamber of Commerce and Industry, it unites in its ranks more than 6,000 Azerbaijani companies from key sectors of the economy of the Republic. We talk to ASK Vice President Vugar Zeynalov about the development of the Confederation, its role in Russian-Azerbaijani trade relations and interaction with the Russian business community.

– **Vugar, tell us about the structure of ASK, who is united by the Confederation, what committees does it consist of, which of them most actively interact with Russian organisations and companies?**

– Public organisations are an effective tool for improving the business environment and, therefore, the entire national economy. ASK is an independent public association that protects the legal and economic interests of business and pursues socially useful goals. The aim of the Confederation is to participate in the process of creating a more favourable business environment in the country and ensuring sustainable development through cooperation between the public and private sectors.

At present, the Confederation has 15 commissions for various sectors. Among them I can mention the commissions on work with industrial and energy enterprises; with transport and logistics enterprises; with financial institutions; with trade enterprises; with enterprises in the sphere of construction and production of construction materials; on work with enterprises in the sphere of advertising and publishing; on agrarian development; on tourism and services; on management; on innovations and digital technologies.

It should be noted that in recent years, Azerbaijan has been particularly active in establishing new industry associations. Associated institutions uniting entrepreneurs from key sectors of the economy have been registered, 61 of which have united under the aegis of the National Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan.

‘IN RECENT YEARS,
AZERBAIJAN
HAS BEEN
PARTICULARLY
ACTIVE IN
ESTABLISHING
NEW INDUSTRY
ASSOCIATIONS.’



As for cooperation with Russian companies, I would like to note that particularly close cooperation is taking place in the spheres of tourism, ICT and agrarian sector. However, this can be traced in the structure of trade turnover between our countries.

‘AZERBAIJANI-RUSSIAN RELATIONS HAVE PASSED THE STAGE OF FORMATION AND REACHED A QUALITATIVELY NEW LEVEL.’

– How do you assess the potential of cooperation between Azerbaijan and Russia, including at the level of the business community?

– Cooperation between Azerbaijan and Russia, both in the political and economic planes, has been developing dynamically over the past decade. Personal friendly relations between the leaders of the two countries play an important role in this. The main priorities of economic relations are industrial cooperation, joint projects in science and technology, as well as mutual investment instruments.

Today, we can confidently state that Azerbaijani-Russian relations have passed the stage of formation and reached a qualitatively new level of sustainable long-term mutually beneficial partnership, characterised by open, friendly and trusting cooperation in all areas of mutual interest.

The positive dynamics of our relations is determined by active cooperation at the highest level, broad contacts of state administration bodies, business circles, developed ties in the humanitarian sphere.

Today Russia is among the top countries in terms of trade and economic relations with Azerbaijan. According to the data of the State Customs Committee for January-July 2024, 9.6% of Azerbaijan’s foreign trade turnover, including 4.1% of exports and 17.8% of imports falls on Russia. At the same time, Russia is the leader in terms of non-oil and gas exports (34.2%). More than 70 constituent entities of the Russian Federation maintain trade and economic ties with our country, and the government of Azerbaijan and a number of Russian regions have concluded agreements on trade and economic, scientific, technical and cultural cooperation. Russia is among the top five countries in terms of the amount of direct investment in the Azerbaijani economy.

Among the business community, our relations are developing at quite a high level. Memorandums of cooperation have been signed between ASK and the All-Russian Public Organisation ‘Business Russia’, the Russian Public Organisation of Small and Medium Entrepreneurship ‘Opora Russia’. Mutually beneficial cooperation has been established with the Chambers of Commerce and Industry of the Magnitogorsk, Altai, Tula, Rostov, Perm regions, the Republic of North Ossetia-Alania, the Stavropol Entrepreneurship Support Fund and the State Scientific and Budgetary Organisation ‘P.P. Lukyanenko National Grain Centre’. In addition to the above, ASK’s close cooperation with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RUIE) continues.

We deepened our dialogue at events and conferences within the framework of the International Congress of Industrialists and Entrepreneurs (ICIE).

Thus, the ASK management at the highest level took part in the meeting of the Presidium of the ICIE and the 28th Congress of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RUIE).

Over the last 3 years, cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Export Centre has intensified, with business missions and meetings with companies.

All this contributes to the establishment of closer partnership relations. The results of the work done, I think, are reflected in the annual increase in the volume of mutual trade turnover.

I would also like to mention the activity of Ali Yusifov, ASK’s special representative in Russia, who makes a lot of efforts to expand interaction between the entrepreneurs of our countries.

I believe that we should use all opportunities to deepen bilateral business relations, and for this purpose, first of all, it is necessary to develop cooperation between commissions within business organisations.

‘RUSSIA IS AMONG THE TOP FIVE COUNTRIES IN TERMS OF THE AMOUNT OF DIRECT INVESTMENT IN THE AZERBAIJANI ECONOMY.’

– What joint socially significant instruments (exhibitions, conferences, etc.) can be organised to promote business communities in the markets of the two countries?

– Russian companies actively participate in international exhibitions held in Azerbaijan. Azerbaijani businessmen also willingly accept invitations to participate in exhibitions and conferences held in Russia. These events are a useful platform for business people to get acquainted and communicate more closely. I think it would be interesting and useful to organise a conference with participation of business communities of Azerbaijan and Russia in the sphere of agriculture and information technologies.

– What would you like to say to Russian entrepreneurs who are thinking about the possibility of realising projects in Azerbaijan?

– First of all, I would like to note that all conditions have been created in Azerbaijan for private sector activity, and the protection of foreign investors’ interests is carried out at the state level. We especially encourage Russian companies to take advantage of the favourable conditions and preferential package for business operating in the regions of Azerbaijan – Karabakh and East Zangezur – liberated from occupation. On the part of ASK, we guarantee all-round support and are ready to answer all questions that are of interest to investors.

АНТОН ГЛУШКОВ: «НОСТРОЙ ОТКРЫТ ДЛЯ НОВЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ В ИНТЕРЕСАХ РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) отметило в прошлом году 15 лет с момента основания. Об итогах деятельности объединения за эти годы, о развитии международного сотрудничества и о внедрении инновационных технологий и решений рассказывает президент НОСТРОЙ Антон Глушков.



– Антон Николаевич, какими были эти годы для объединения и для участников рынка?

– Основной задачей системы саморегулирования было и остаётся повышение качества оказываемых услуг и выполняемых работ. Решить её Национальному объединению строителей и входящим в его состав саморегулируемым организациям (СРО) в сфере строительства удалось путём создания системы собственных внутренних стандартов и норм, которые обязаны соблюдать все члены.

Ещё одной приоритетной задачей СРО является поддержка профессионального роста своих членов. Для этого организуются курсы повышения квалификации, семинары и тренинги, что позволяет осуществлять непрерывное развитие компетенций работников и их подготовку к новым вызовам отрасли.

Кроме того, НОСТРОЙ представляет интересы своих участников перед государственными органами, помогая довести до исполнительной и законодательной власти потребности бизнеса. В ходе диалога удаётся формировать новые нормы и корректировать действующие в интересах всего профессионального сообщества.

– Как ведётся международная деятельность НОСТРОЙ в сегодняшних реалиях?

– Система международного сотрудничества развивается с учётом целей и задач, которые стоят перед российской строительной отраслью. В условиях стремительно меняющейся ситуации мы активно участвуем в создании новых экспортно-импортных каналов по взаимным поставкам материалов и оборудования со странами Глобального Юга. Помимо

этого, НОСТРОЙ укрепляет контакты с дружественными странами в сфере обмена опытом по развитию национального строительного сектора в условиях существующих санкций.

Также, с учётом дефицита кадров на российском рынке труда в целом и в строительном секторе в частности, НОСТРОЙ работает с дружественными странами для привлечения квалифицированных иностранных специалистов в стройотрасль России.

«У РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА ИМЕЕТСЯ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ ПО РАЗЛИЧНЫМ СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В СТРОИТЕЛЬСТВЕ».

Помимо этого, как крупнейшее отраслевое объединение, мы, естественно, представляем интересы строительных компаний в международных объединениях. В составе рабочей группы по вопросам строительства, оказания услуг в инженерных областях, градостроительного проектирования ЕАЭК мы принимаем участие в формировании единой позиции по взаимодействию компетентных органов государств-членов Евразийского экономического союза.

В рамках СНГ НОСТРОЙ поддерживает сотрудничество с ближайшими соседями, у нас подписано Соглашение о сотрудниче-

стве с Министерством занятости и трудовых отношений Республики Узбекистан и с Министерством труда, миграции и занятости населения Республики Таджикистан. Также мы работаем с Исполнительным комитетом СНГ. В рамках развития МТК «Север – Юг» ведётся развитие инфраструктуры в районе Каспийского моря.

Международное сотрудничество в сфере НИОКР также представляет интерес для строительной отрасли. В России создан отраслевой консорциум «Строительство и архитектура», который объединяет ведущие профильные вузы страны. НОСТРОЙ является одним из учредителей этого консорциума. Разработка новых материалов и технологий совместно с азербайджанскими коллегами могла бы стать одним из направлений международного сотрудничества строительного сообщества.

– Как вы считаете, насколько широк потенциал взаимовыгодного сотрудничества с Азербайджаном?

– У России и Азербайджана имеется очень большой потенциал развития кооперации по различным секторам экономики, в том числе и в строительстве. И для НОСТРОЙ налаживание сотрудничества с республикой представляет особый интерес. По информации Минэкономразвития России, большой объём подписанной «дорожной карты» взаимодействия наших стран посвящён развитию сотрудничества в гуманитарной сфере. В этом ключе, по нашему мнению, перспективным представляется обмен опытом с азербайджанскими коллегами в сфере развития профессионального образования.

В апреле прошлого года НОСТРОЙ принял участие в обсуждении перспектив сотрудничества России и Азербайджа-

на в сегменте производства строительных материалов и возможности экспорта продукции российских производителей на азербайджанский рынок на круглом столе в Торгово-промышленной палате РФ.

Тогда азербайджанским коллегам были презентованы цифровые информационные сервисы, которые НОСТРОЙ ведёт при поддержке Минстроя России, Минпромторга России и Федеральной налоговой службы.

Первый сервис – это Каталог импортозамещения, который сегодня включает в себя уже свыше 4300 позиций и даёт возможность подрядным компаниям заменять оборудование и материалы зарубежных производителей, которые ушли из нашей страны, на сопоставимые по качественным и техническим характеристикам аналоги без прохождения повторной экспертизы.

Сейчас НОСТРОЙ продолжает эту работу уже в направлении формирования пула добросовестных производителей: в 2023 году на базе каталога был создан Реестр добросовестных производителей строительных ресурсов.

Для компаний из Азербайджанской Республики эти сервисы – возможность выбрать гарантированно надёжного поставщика, с которым можно и стоит взаимодействовать.

– За последние годы Национальное объединение строителей смогло сформировать многопрофильную цифровую систему сервисов: от кадров до сметного нормирования и ТИМ-библиотек. Можете рассказать подробнее об этом направлении?

– Да, действительно, НОСТРОЙ внедрил автоматизированную информационную систему оценки опыта и деловой репутации строительных организаций. Основная её цель – обеспечить контроль качества работ на каждом этапе инвестиционно-строительного цикла, максимально автоматизировать строительные процессы и перейти там, где это возможно, к электронным форматам взаимодействия между всеми участниками строительной отрасли. Система агрегирует информацию из Единого реестра сведений о членах СРО, Национального реестра специалистов в области строительства, а также из государственных информационных ресурсов, включая ЕГРЮЛ, ЕГРИП, ЕИС в сфере закупок и иные профильные базы данных. Использование этого ресурса обеспечивает комплексный анализ компетенций и деловой репутации подрядных организаций в режиме реального времени. В результате повышается прозрачность отбора исполнителей, снижаются риски невыполнения обязательств и неэффективного расходования средств при государственных и муниципальных закупках.

Механизм рейтингования, реализованный в системе, позволяет осуществить

переход от критерия «цена» к критерию «опыт». При этом подрядным организациям, при условии соответствия критериям рейтинга, открывается доступ к ряду преференций. Успешное внедрение механизма рейтинга деловой репутации строительных организаций послужит решению ряда проблем. В частности, будет усовершенствована процедура выбора исполнителя в системе государственных (муниципальных) закупок и коммерческого заказа, а также создан дополнительный инструмент мотивации для строительных организаций – чем больше информации, тем выше будет рейтинг и больше преференций с точки зрения заключения муниципального и государственного заказа, а также со стороны контрольно-надзорных мероприятий.

«МЕХАНИЗМ РЕЙТИНГОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ОСУЩЕСТВИТЬ ПЕРЕХОД ОТ КРИТЕРИЯ «ЦЕНА» К КРИТЕРИЮ «ОПЫТ». ПРИ ЭТОМ ПОДРЯДНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, ПРИ УСЛОВИИ СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЯМ РЕЙТИНГА, ОТКРЫВАЕТСЯ ДОСТУП К РЯДУ ПРЕФЕРЕНЦИЙ».

Ещё одним ресурсом является внедрённая в 2024 году цифровая платформа «Цифровое строительство» – центральный элемент Единого информационного пространства НОСТРОЙ. Платформа позволяет автоматизировать процессы электронного взаимодействия участников отрасли на всех стадиях строительства и реконструкции объектов капитального строительства.

Работа на платформе ведётся с использованием личных кабинетов для всех участников рынка: обеспечивается обмен электронными документами, формализованными уведомлениями, а также материалами по проверкам, направляемыми органами Госстройнадзора.

Применение усиленной квалифицированной электронной подписи придаёт юридическую значимость взаимодействию. Кроме того, «Цифровое строительство» интегрируется с Единым реестром сведений о членах саморегулируемых организаций, Системой оценки опыта и деловой репутации строительных организаций и иными отраслевыми ресурсами, что создаёт единое пространство для принятия обоснованных управленческих решений.

Также в рамках перевода всей документации по охране труда в электронную

форму НОСТРОЙ проводит опытную эксплуатацию и внедрение цифровой платформы «Ассистент электронный по охране труда».

Для развития Системы оценки качества строительных ресурсов методами лабораторного контроля НОСТРОЙ выпустил в опытную эксплуатацию программный продукт «Лабораторный кластер» – сервис для проведения лабораторных испытаний строительной продукции. Продукция, которая успешно прошла испытания на соответствие документам по стандартизации, получает маркировку «Знаком качества НОСТРОЙ».

Также в 2024 году НОСТРОЙ внедрил сервис «Электронный центр ценообразования» для мониторинга цен на строительные и человеческие ресурсы и поддержки перехода на ресурсно-индексный метод формирования начальной максимальной цены контракта.

Ещё один электронный сервис – «Электронная библиотека строителя», где аккумулируются разъяснения федеральных органов исполнительной власти по вопросам ценообразования и технического регулирования для их однозначного понимания и исключения противоречивых толкований.

– Какие планы ставит себе НОСТРОЙ на 2025 год?

– Строительство остаётся одной из самых устойчивых отраслей в российской экономике. Во все времена она находила удачный баланс между участием бюджетного финансирования и личными инвестициями. На фоне нехватки кадровых ресурсов и больших объёмов строительства мы неизбежно будем делать стройку более эффективной.

В 2025 году нацобъединение продолжит работу по развитию Единого информационного пространства НОСТРОЙ. В ближайшей перспективе планируется реформировать пространство в Экосистему НОСТРОЙ с функционалом прогнозирования, где будут содержаться сведения об объектах строительства с подробной информацией по ключевым показателям: цена, нормативы, ресурсы.

В совокупности эти шаги позволят повысить общее качество управления проектами, производительность труда, стимулировать внедрение цифровых решений, обеспечить оперативность взаимодействия участников отрасли, усилить надзор за соблюдением норм безопасности, снизив риски нарушений.

Также мы планируем дальше развивать международные инициативы: ведётся системная работа с такими партнёрами, как Куба, Китай, страны ближнего и дальнего зарубежья.

НОСТРОЙ открыт для новых международных проектов в интересах российской строительной отрасли!



The National Association of Builders (NOSTROY) celebrated 15 years since its foundation last year. Anton Glushkov, President of NOSTROY, talks about the results of the Association's activities over these years, the development of international cooperation and the introduction of innovative technologies and solutions.

ANTON GLUSHKOV: 'NOSTROY IS OPEN TO NEW INTERNATIONAL PROJECTS IN THE INTERESTS OF THE RUSSIAN CONSTRUCTION INDUSTRY'

– Anton Nikolayevich, what have these years been like for the Association and for the market participants?

– The main task of the self-regulation system was and still is to improve the quality of services and works. The National Association of Builders and its member self-regulatory organisations (SROs) in the construction sector managed to solve it by creating a system of their own internal standards and norms that all members are obliged to comply with.

Another priority task of SROs is to support the professional development of their members. For this purpose, professional development courses, seminars and trainings are organised, which allows for the continuous development of employees' competences and their preparation for new industry challenges.

In addition, NOSTROY represents the interests of its members before state authorities, helping to communicate the needs of business to the executive and legislative authorities. In the course of dialogue it is possible to form new norms and adjust the existing ones in the interests of the entire professional community.

– How is NOSTROY's international activity conducted in today's realities?

– The system of international cooperation is developing taking into account the goals and objectives of the Russian construction industry. In a rapidly

changing situation, we are actively involved in the creation of new export-import channels for mutual supplies of materials and equipment with countries of the global South. In addition, NOSTROY strengthens contacts with friendly countries in the sphere of sharing experience in the development of the national construction sector under the existing sanctions.

Also, taking into account the shortage of personnel in the Russian labour market in general and the construction sector in particular, NOSTROY works with friendly countries to attract qualified foreign specialists to the Russian construction industry.

In addition, as the largest industry association, we naturally represent the interests of construction companies in international associations. As a member of the EAEC Working Group on Construction, Engineering Services and Urban Planning, we take part in the formation of a common position on interaction between the competent authorities of the Eurasian Economic Union member states.

Within the CIS Nostroy maintains cooperation with its nearest neighbours, we have signed a Cooperation Agreement with the Ministry of Employment and Labour Relations of the Republic of Uzbekistan and with the Ministry of Labour, Migration and Employment of the Republic of Tajikistan. We also work with the CIS Executive Committee. As part of the development of the North-

South ITC, we are developing infrastructure in the Caspian Sea area.

«RUSSIA AND AZERBAIJAN
HAVE A VERY LARGE
POTENTIAL FOR THE
DEVELOPMENT OF
COOPERATION IN
VARIOUS SECTORS OF THE
ECONOMY, INCLUDING
CONSTRUCTION.»

International cooperation in R&D is also of interest to the construction industry. Russia has established a sectoral consortium «Construction and Architecture», which brings together the country's leading profile universities. NOSTROY is one of the founders of this consortium. Development of new materials and technologies together with Azerbaijani colleagues could become one of the directions of international cooperation of the construction community.

– In your opinion, how wide is the potential for mutually beneficial cooperation with Azerbaijan?

– Russia and Azerbaijan have a very large potential for the development of cooperation in various sectors of the economy, including construction. And for NOSTROY the establishment of cooperation with the

Republic is of particular interest. According to the Russian Ministry of Economic Development, a large volume of the signed road map of cooperation between our countries is devoted to the development of cooperation in the humanitarian sphere. In this context, we believe that the exchange of experience with Azerbaijani colleagues in the development of vocational education is promising.

In April last year, NOSTROY took part in the discussion of the prospects of cooperation between Russia and Azerbaijan in the segment of construction materials production and the possibility of exporting products of Russian manufacturers to the Azerbaijani market at a round table in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Then the Azerbaijani colleagues were presented digital information services, which NOSTROY maintains with the support of the Ministry of Construction of Russia, the Ministry of Industry and Trade of Russia and the Federal Tax Service.

The first service is the Import Substitution Catalogue, which now includes over 4,300 items and allows contracting companies to replace equipment and materials of foreign manufacturers that have left our country with analogues comparable in quality and technical characteristics without going through repeated examination.

Now NOSTROY continues this work already in the direction of forming a pool of bona fide manufacturers – in 2023 the Register of bona fide manufacturers of construction resources was created on the basis of the Catalogue.

For companies from the Republic of Azerbaijan these services are an opportunity to choose a guaranteed reliable supplier with whom it is possible and worthwhile to cooperate.

– In recent years, the National Association of Builders has been able to create a multi-disciplinary digital system of services – from personnel to estimating standards and TIM-libraries. Can you tell us more about this direction?

– Yes, indeed, NOSTROY has introduced an automated information system for assessing the experience and business reputation of construction organisations. Its main purpose is to ensure quality control of work at every stage of the investment and construction cycle, to automate construction processes to the maximum extent possible and, where possible, to switch to electronic formats of interaction between all participants of the construction industry. The system aggregates information from the Unified Register of Information on SRO Members, the National Register of Construction Specialists, as well as from state information resources, including the Unified State Register of Legal Entities, the Unified State Register of Registrars,

the Unified Procurement System and other relevant databases. The use of this resource provides a comprehensive analysis of the competencies and business reputation of contractors in real time. As a result, the transparency of contractor selection is increased, and the risks of default and inefficient spending of funds in state and municipal procurement are reduced.

«THE RATING MECHANISM IMPLEMENTED IN THE SYSTEM MAKES IT POSSIBLE TO SWITCH FROM THE 'PRICE' CRITERION TO THE 'EXPERIENCE' CRITERION. AT THE SAME TIME, CONTRACTING ORGANISATIONS, PROVIDED THEY MEET THE RATING CRITERIA, HAVE ACCESS TO A NUMBER OF PREFERENCES.»

The rating mechanism implemented in the System makes it possible to switch from the 'price' criterion to the 'experience' criterion. At the same time, contracting organisations, provided they meet the rating criteria, have access to a number of preferences. Successful implementation of the mechanism of business reputation rating of construction organisations will help to solve a number of problems. In particular, the procedure for selecting contractors in the system of state (municipal) procurement and commercial orders will be improved, and an additional motivation tool will be created for construction organisations – the more information they have, the higher the rating will be and the more preferences they will have in terms of concluding municipal and state orders, as well as from the side of control and supervisory measures.

Another resource is the Digital Construction platform, which will be implemented in 2024, which is the centrepiece of NOSTROY's Unified Information Space. The platform makes it possible to automate the processes of electronic interaction between industry participants at all stages of construction and reconstruction of capital construction projects.

Work on the platform is carried out using personal accounts for all market participants: electronic documents, formalised notifications, and materials on inspections sent by Gosstroinadzor authorities are exchanged.

The use of an enhanced qualified electronic signature gives legal significance to the interaction. In addition, Digital Construction is integrated with the Unified Register of Information on Members of

Self-Regulatory Organisations, the System for Assessing the Experience and Business Reputation of Construction Organisations and other industry resources, which creates a single space for making informed management decisions.

Also, as part of the transfer of all labour protection documentation into electronic form, NOSTROY is conducting pilot operation and implementation of the digital platform 'Electronic Labour Protection Assistant'.

In order to develop the system of quality assessment of construction resources by laboratory control methods, NOSTROY has released into pilot operation the software product 'Laboratory Cluster' – a service for laboratory testing of construction products. Products that have been successfully tested for compliance with standardisation documents are marked with the 'NOSTROY Quality Mark'.

Also in 2024, NOSTROY introduced the Electronic Pricing Centre service to monitor prices for construction and human resources and support the transition to the resource-index method of forming the initial maximum contract price.

Another electronic service is the 'Electronic Builder's Library', where explanations of federal executive authorities on pricing and technical regulation issues are accumulated for their unambiguous understanding and elimination of contradictory interpretations.

– What plans does NOSTROY have for 2025?

– Construction remains one of the most stable industries in the Russian economy. At all times it finds a good balance between the participation of budget financing and personal investments. Against the background of a shortage of human resources and large volumes of construction, we will inevitably make construction more efficient.

In 2025, the National Association will continue to work on the development of the Unified Information Space of NOSTROY. In the near future it is planned to reformat the space into the NOSTROY Ecosystem with forecasting functionality, which will contain data on construction projects with detailed information on key indicators: price, standards, resources.

Taken together, these steps will improve the overall quality of project management and labour productivity, encourage the introduction of digital solutions, ensure prompt interaction between industry participants, and strengthen oversight of compliance with safety standards, reducing the risk of violations.

We also plan to further develop international initiatives – systematic work is being carried out with such partners as Cuba, China, near and far abroad countries.

NOSTROY is open to new international projects in the interests of the Russian construction industry!



Сегодня строительная отрасль в Азербайджане активно развивается, и, по данным за 2023 год, строительный сектор занимает третье место по объёму добавленной стоимости, создаваемой субъектами малого и среднего бизнеса в АР. О перспективах развития строительной сферы Азербайджанской Республики и потенциале сотрудничества России и Азербайджана рассказывает Рамиз Исаев, глава Ассоциации строителей и производителей Азербайджана (АТІА).

Рамиз Исаев, АТІА: «АЗЕРБАЙДЖАН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРЕДОВОГО ОПЫТА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ»

– Рамиз, какие ключевые тренды вы наблюдаете в строительной отрасли Азербайджана в последние годы? Как они влияют на рынок?

– В 2023 году общий объём строительного рынка Азербайджана достиг рекордной отметки в 18,36 миллиарда манатов, и прогнозируется, что к 2028 году он составит 22,34 миллиарда. Это свидетельствует о внимании, доверии и потенциале роста в этой сфере.

Учитывая завершённые, продолжающиеся и запланированные строительные проекты последних лет, а также инвестиции в их реализацию, можно утверждать, что потенциал развития этого сектора достаточно высок. Например, в начале 2024 года вложения в основной капитал превысили 1,55 миллиарда долларов, что на 15,5% больше по сравнению с тем же периодом 2023 года, причём 72,8% этих вложений направлено на строительные и монтажные работы.

Благодаря завершённым в последние годы проектам жилая площадь на душу населения в Азербайджане увеличилась с 17,6 м² до 20 м², а к 2040 году планируется довести этот показатель до 25 м² на человека.

Кроме того, после деокупации Карабаха и превращения Азербайджана в энергетический и транспортный узел инфраструктурные проекты были ускорены. Это привело к значительному увеличению инвестиций в эту сферу. Так, в этом году ожидается увеличение бюджета на ин-

фраструктурные проекты на 20%, до одного миллиарда манатов.

– Одна из основных целей АТІА – содействие развитию строительных компаний, работающих в Азербайджанской Республике. Какие шаги были предприняты Ассоциацией в этом направлении в последнее время?

– Несмотря на короткий период нашей деятельности, за это время мы приняли в состав Ассоциации более 100 строительных компаний, подписали шесть меморандумов о взаимопонимании с местными и иностранными организациями. Мы приняли участие более чем в 20 международных мероприятиях (в таких странах, как Китай, Узбекистан, Саудовская Аравия, Ирак, ОАЭ, Турция и Россия), а также активно участвовали в организации различных мероприятий в Азербайджане.

Наша Ассоциация поддерживает не только традиционную строительную деятельность, но и альтернативные строительные методы. Например, при поддержке чешских инвесторов было начато строительство солнечной электростанции мощностью 500 МВт в Нахичевани. В рамках этого проекта создана компания «AZ-CzechEngineering». Мы продолжаем активно сотрудничать с членами нашей Ассоциации, а также привлекаем к этому процессу другие организации.

– Мы знаем, что участники рынка порой сталкиваются со сложностями,

касающимися доступа к льготному финансированию. И поэтому АТІА усилила сотрудничество с Ассоциацией банков страны (АБА) по вопросу кредитования строительного сектора. Поделитесь, пожалуйста, как сейчас развивается работа в этом направлении, есть ли значимые достижения?

– С момента основания Ассоциации мы выступаем посредником между государственным и частным секторами. Мы регулярно проводим встречи с государственными органами, включая Государственный комитет по градостроительству и архитектуре, Агентство развития малого и среднего бизнеса, Министерство экологии и природных ресурсов и другие. Как уже было упомянуто ранее, также налажено сотрудничество с Ассоциацией банков Азербайджана. Результатом встреч стало подписание ряда соглашений. В настоящее время мы работаем над вопросами кредитования строительного сектора и внедрения единой формы контракта для компаний и их проектов.

– Какие основные меры государственной поддержки существуют для строительной отрасли в Азербайджане? Какие из них сегодня наиболее востребованы, какие вы хотели бы видеть ещё?

– Улучшена институциональная структура управления, система управления жилищным строительством. Введены реестры данных объектов и электронные системы разрешений на строительство и

эксплуатацию зданий. Однако в этой сфере всё ещё имеются проблемы: например, замедленные процессы выдачи разрешений. Ассоциация считает, что этот процесс необходимо упростить и ограничить по срокам, что повысит прозрачность и ускорит развитие отрасли.

«АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ СФЕРА МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РОССИЙСКИМ СТРОИТЕЛЯМ УЧАСТИЕ В МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТАХ, СВЯЗАННЫХ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА ГОРОДА БАКУ ДО 2040 ГОДА, А ТАКЖЕ В ВОССТАНОВЛЕНИИ ОСВОБОЖДЁННЫХ СЕМИ РАЙОНОВ».

– Ассоциация стремится в том числе помочь своим членам выйти на международные строительные рынки, вы принимали уже много бизнес-миссий и из России. Какие направления сотрудничества российских и азербайджанских строителей кажутся вам сегодня перспективными?

– С учётом глобальных экологических вызовов, таких как сокращение выбросов углекислого газа, важным направлением сотрудничества между российскими и азербайджанскими строителями является внедрение инновационных подходов в строительство. Мы видим перспективы в декарбонизации строительных материалов, полном цикле их переработки и утилизации. Это открывает возможности для обеих сторон развивать экологически чистое строительство с использованием новых технологий. Внедрение таких решений не только поможет обеим странам продвигаться в сторону устойчивого развития, но и создаст дополнительные возможности для обмена опытом и реализации совместных проектов в области «зелёного» строительства.

– Что может предложить азербайджанская строительная сфера российским строителям и что хотела бы увидеть от российской стороны?

– Азербайджанская строительная сфера может предложить российским строителям участие в масштабных проектах, связанных с реализацией генерального плана города Баку до 2040 года, а также в восстановлении освобождённых

семи районов. Эти проекты открывают перспективы для совместной работы на конкурентной тендерной основе, включая использование современных технологий, строительных решений и материалов. Со своей стороны, Азербайджан заинтересован в привлечении передового опыта российских компаний, их технологических решений и высококачественных материалов, которые могут способствовать повышению эффективности и качества строительных работ. Такое сотрудничество может стать основой для взаимовыгодного взаимодействия и обмена профессиональными знаниями.

– Насколько сегодня перспективно развитие направления локализации российских производителей строительных материалов в АР?

– Развитие локализации российских производителей строительных материалов в Азербайджане сегодня выглядит весьма перспективным. Российские строительные материалы пользуются высоким спросом благодаря своему разнообразию, конкурентоспособным ценам и высокому качеству. Удобная логистика между странами также способствует укреплению экономических связей. Локализация производства может не только удовлетворить растущий спрос на материалы в Азербайджане, но и значительно усилить двустороннее сотрудничество, способствуя развитию строительного сектора республики.

– В прошлом году Ассоциация приняла участие в качестве партнёра в Каспийской строительной неделе. Расскажите об итогах мероприятия и выставки. Какие тренды в строительной отрасли были обозначены в рамках мероприятия, в частности в рамках взаимодействия с Российской Федерацией?

– В октябре 2024 года в Бакинском Экспоцентре прошла Каспийская строительная неделя. В мероприятии приняли участие 370 организаций из 22 стран, включая Россию. Российские компании были широко представлены: участие приняли 55 предприятий, среди которых были как поставщики строительных материалов, так и компании, начинающие локализацию производства в Азербайджане. Это обусловлено активным развитием строительного рынка республики. Российские строительные компании отличаются высоким технологическим потенциалом. Заводы по производству стройматериалов оснащены современными лабораториями, что делает их продукцию конкурентоспособной. По сей день технологии остаются сильной стороной российского строительного сектора. В настоящее время около 90% материалов, используемых в строительстве

на территории Азербайджана, производится внутри страны. Однако такие ключевые категории, как пиломатериалы (древесина) и арматура, продолжают импортироваться из России в значительных объёмах. В условиях масштабных восстановительных работ на освобождённых территориях спрос на строительные материалы значительно вырос и, как ожидается, останется высоким в ближайшие годы. Создание производственных мощностей в Азербайджане в этой сфере является важным шагом, а российский опыт в градостроительстве и дорожной инфраструктуре может сыграть важную роль в повышении качества реализуемых проектов. На освобождённых территориях Карабахского и Восточно-Зангезурского экономических районов уже реализуются значимые проекты, многие из которых включают в себя использование российской продукции. Сектор производства строительных материалов, безусловно, вызовет интерес со стороны российских инвесторов, что станет важным фактором в укреплении двусторонних экономических связей.

– Каким вы видите будущее строительной отрасли Азербайджана в ближайшие 5-10 лет? Какие изменения могут произойти и какие возможности откроются?

– Как известно, одним из секторов, отражающих экономическое состояние и возможности любой страны, является строительная отрасль. Если в этом секторе наблюдается оживление, это означает, что страна развивается в экономическом плане. Указания и рекомендации главы государства относительно того, чтобы строительные работы по благоустройству и реставрационные работы проводились с учётом требований времени и с эстетическим подходом, накладывают большую ответственность на хозяйствующие субъекты. Именно поэтому в последние годы работы по благоустройству и реставрационные проекты, реализуемые в республике, радуют глаз и придают дополнительный шарм облику городов, сёл и посёлков. В целом за последние 10 лет строительство производственных и социальных объектов инфраструктуры, а также жилых зданий в стране активно продолжалось. Среднегодовой рост реального объёма строительного сектора составил 5,1%, при этом 35% общего объёма выполненных работ приходилось на строительство жилых и нежилых зданий. Указанная тенденция, а также строительные и восстановительные работы в Карабахе позволяют утверждать, что в течение ближайших 5-10 лет строительный сектор нашей страны будет развиваться ещё более стремительно, стимулируя на использование новых решений.



Ramiz Isayev, ATIA:

‘AZERBAIJAN IS INTERESTED IN ATTRACTING THE BEST PRACTICES OF RUSSIAN COMPANIES, THEIR TECHNOLOGICAL SOLUTIONS AND HIGH-QUALITY MATERIALS’

Today, the construction industry in Azerbaijan is actively developing, and according to data for 2023, the construction sector ranks third in terms of value added created by small and medium-sized businesses in Azerbaijan.

Ramiz Isayev, Head of the Azerbaijan Construction Manufacturers Association (ATIA), talks about the prospects of development of the construction sector in the Republic of Azerbaijan and the potential for cooperation between Russia and Azerbaijan.

– **Ramiz, what key trends do you observe in the construction industry of Azerbaijan in recent years? How do they affect the market?**

– In 2023, the total volume of Azerbaijan’s construction market reached a record high of AZN 18.36 billion, and it is forecast to reach AZN 22.34 billion by 2028. This shows the attention, confidence and growth potential in this sector.

Considering the completed, ongoing and planned construction projects of recent years, as well as investments in their realisation, it can be stated that the development potential of this sector is quite high. For example, at the beginning of 2024, investments in fixed assets exceeded \$1.55 billion, an increase of 15.5% compared to the same period in 2023, with 72.8% of these investments in construction and installation works.

Thanks to projects completed in recent years, the per capita living space in Azerbaijan has increased from 17.6 m² to 20 m², with plans to increase this figure to 25 m² per person by 2040.

In addition, following the de-occupation of Karabakh and Azerbaijan’s

transformation into an energy and transport hub, infrastructure projects have been accelerated. This has led to a significant increase in investment in this area. Thus, this year the budget for infrastructure projects is expected to increase by 20%, to AZN 1 billion.

– **One of the main goals of ATIA is to promote the development of construction companies operating in the Republic of Azerbaijan. What steps have been taken by the Association in this direction recently?**

– Despite the short period of our activity, during this time we have admitted more than 100 construction companies to the Association, signed 6 memorandums of understanding with local and foreign organisations. We have participated in more than 20 international events (in countries such as China, Uzbekistan, Saudi Arabia, Iraq, UAE, Turkey and Russia), as well as actively participated in the organisation of various events in Azerbaijan.

Our association supports not only traditional construction activities, but also alternative construction methods.

For example, with the support of Czech investors, the construction of a 500 MW solar power plant in Nakhchivan was launched. AZ-CzechEngineering was established as part of this project. We continue to actively cooperate with the members of our association, as well as involve other organisations in this process.

– **We know that market players sometimes face difficulties in accessing favourable financing. And that is why ATIA has strengthened its cooperation with the Association of Banks of the country (ABA) on the issue of lending to the construction sector. Please share how the work in this direction is developing now, are there any significant achievements?**

– Since the establishment of the Association, we have been acting as an intermediary between the public and private sectors. We regularly hold meetings with state bodies, including the State Committee for Urban Planning and Architecture, the Small and Medium Business Development Agency, the Ministry of Ecology and Natural Resources and others. As mentioned earlier,

cooperation has also been established with the Association of Banks of Azerbaijan. As a result of the meetings, a number of agreements were signed. Currently, we are working on the issues of lending to the construction sector and introduction of a single form of contract for companies and their projects.

– **What are the main measures of state support for the construction industry in Azerbaijan? Which of them are the most demanded today, which ones would you like to see more of?**

– The institutional management structure and the housing construction management system have been improved. Registers of these objects and electronic systems of permits for construction and operation of buildings have been introduced. However, there are still problems in this sphere, for example, slow processes of issuing permits. The Association believes that this process should be simplified and limited in terms of time, which will increase transparency and accelerate the development of the industry.

– **The Association strives, among other things, to help its members to enter international construction markets. You have already received many business missions from Russia, what directions of cooperation between Russian and Azerbaijani builders seem promising to you today?**

– Taking into account global environmental challenges, such as reduction of carbon dioxide emissions, an important area of cooperation between Russian and Azerbaijani builders is the introduction of innovative approaches in construction. We see prospects in decarbonisation of construction materials, full cycle of their recycling and utilisation. This opens up opportunities for both sides to develop environmentally friendly construction using new technologies. The implementation of such solutions will not only help both countries to move towards sustainable development, but will also create additional opportunities for the exchange of experience and the realisation of joint projects in the field of green construction.

– **What can Azerbaijan's construction sector offer to Russian builders and what would you like to see from the Russian side?**

– The Azerbaijani construction sector can offer Russian builders participation in large-scale projects related to the implementation of the general plan of the city of Baku until 2040, as well as in the reconstruction of the liberated seven districts. These projects open up prospects for joint work on a competitive tender basis, including the use of modern technologies, construction solutions and materials. For its

part, Azerbaijan is interested in attracting the best practices of Russian companies, their technological solutions and high-quality materials that can contribute to improving the efficiency and quality of construction works. Such cooperation can become the basis for mutually beneficial interaction and exchange of professional knowledge.

– **How promising is the development of localisation of Russian producers of construction materials in the AR today?**

– The development of localisation of Russian producers of construction materials in Azerbaijan looks very promising today. Russian construction materials are in high demand due to their variety, competitive prices and high quality. Convenient logistics between the countries also contribute to strengthening economic ties. Localisation of production can not only meet the growing demand for materials in Azerbaijan, but also significantly strengthen bilateral cooperation, contributing to the development of the construction sector of the Republic.

‘THE AZERBAIJANI CONSTRUCTION SECTOR CAN OFFER RUSSIAN BUILDERS PARTICIPATION IN LARGE-SCALE PROJECTS RELATED TO THE REALISATION OF THE GENERAL PLAN OF THE CITY OF BAKU UNTIL 2040, AS WELL AS IN THE RECONSTRUCTION OF THE LIBERATED SEVEN DISTRICTS.’

– **Last year the Association took part as a partner in the Caspian Construction Week. Can you tell us about the results of the event and the exhibition? What trends in the construction sector were outlined during the event, in particular, within the framework of cooperation with the Russian Federation?**

– The Caspian Construction Week was held in Baku Expo Centre in October 2024. The event was attended by 370 organisations from 22 countries, including Russia. Russian companies were widely represented: 55 enterprises took part, including both suppliers of construction materials and companies starting localisation of production in Azerbaijan. This is due to the active development of the construction market of the republic. Russian

construction companies are characterised by high technological potential. Plants producing building materials are equipped with modern laboratories, which makes their products competitive. To this day, technology remains a strong point of the Russian construction sector. Currently, about 90% of the materials used in construction in Azerbaijan are domestically produced. However, key categories such as sawn timber (wood) and reinforcement continue to be imported from Russia in significant volumes. With the large-scale reconstruction works in the liberated territories, demand for construction materials has increased significantly and is expected to remain high in the coming years. The establishment of production facilities in Azerbaijan in this area is an important step, and Russian experience in urban planning and road infrastructure can play an important role in improving the quality of projects. Significant projects are already underway in the liberated territories of the Karabakh and East Zangezur economic regions, many of which include the use of Russian products. The sector of construction materials production will undoubtedly arouse the interest of Russian investors, which will be an important factor in strengthening bilateral economic ties.

– **How do you see the future of the construction industry in Azerbaijan in the next 5–10 years? What changes may occur and what opportunities will open up?**

– It is well known that one of the sectors that reflect the economic condition and capabilities of any country is the construction industry. If there is a revival in this sector, it means that the country is developing economically. The instructions and recommendations of the head of state that construction, landscaping and restoration works should be carried out in a time-sensitive and aesthetically pleasing manner impose a great responsibility on economic entities. That is why in recent years the improvement works and restoration projects implemented in the Republic have been pleasing to the eye and have added charm to the appearance of cities, villages and settlements. In general, over the last 10 years, construction of industrial and social infrastructure facilities, as well as residential buildings, has continued apace in the country. The average annual growth in the real volume of the construction sector was 5.1%, with residential and non-residential construction accounting for 35% of the total volume of work completed. The mentioned trend, as well as construction and reconstruction works in Karabakh allow us to assert that within the next 5–10 years the construction sector of our country will develop even more rapidly, stimulating the use of new solutions.

АТМІА: ОТКРЫТАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА

Ассоциация производителей строительных материалов Азербайджана (АТМІА) была основана в 2017 году. Председателем Ассоциации является господин Эльхан Баширов, глава наблюдательного совета группы компаний MATANAT A.

Члены Ассоциации – это строительные предприятия, компании-производители строительных материалов, импортёры и экспортёры строительных материалов и другие участники строительной сферы Азербайджана.

Миссия организации заключается в пропаганде мероприятий, реализуемых государством в сфере экономического и социального развития, поддержке местных производителей, оказании помощи в обеспечении качества строительных материалов. Также члены АТМІА осуществляют меры по формированию более доступных цен на стройматериалы, обеспечению безопасности рынка стройматериалов, внедрению высоких технологий и инновационному развитию производства строительных материалов; кроме того, оказывают помощь в подготовке кадров и в повышении квалификации участников рынка.

Содействие в развитии строительного сектора Азербайджана со стороны АТМІА ведётся по целому ряду направлений. Так, Ассоциация проводит мероприятия, направленные на поддержку и увеличение производства местных строительных материалов, тем самым уменьшая зависимость Азербайджана от импорта. Ассоциация осуществляет мероприятия по внедрению международных стандартов качества в производстве строительных материалов, способствует привлечению высоких технологий в сфере производства строительных материалов и поддерживает экологичность и энергетическую эффективность в производстве.

Сотрудничая с различными государственными и общественными организациями, АТМІА реализует разные проекты в профильной сфере. помогает расширению деловых связей и выступает платформой для сотрудничества местных и иностранных компаний.

Опыт российских коллег вызывает также немалый интерес у членов Ассоциации. АТМІА является членом Бизнес-клуба Торгового представительства Российской Федерации в Азербайджане. Также АТМІА осуществляет взаимодействие с российскими производителями строительной сферы и профильными общественными и деловыми организациями, работая в тесном сотрудничестве с Торговым представительством России и с Почётным представительством ТПП РФ в Азербайджане.

В рамках этой деятельности в 2024 году во время международной выставки VakuBuild / Rebuild Karabakh в Баку были проведены встречи членов АТМІА с производителями стройматери-



лов и строительных компаний из России. Во время круглого стола с представителями российского строительного бизнеса обсуждались вопросы развития взаимодействия между двумя странами в сфере производства строительных материалов и выявления перспективных направлений.

Кроме того, в офисе АТМІА была проведена деловая встреча с представителями ТПП Татарстана, в ходе которой был подписан меморандум о сотрудничестве и взаимопонимании.

В 2025 году АТМІА планирует посетить строительную выставку, которая будет

проведена в Москве, также планируется участие в многочисленных форумах и встречах, организуемых в регионах Российской Федерации.

КОНТАКТЫ:

Ассоциация производителей строительных материалов Азербайджана (АТМІА)
 Телефон: + 994 50 265 36 34;
 + 994 50 232 07 81
 E-mail: info@atmia.az
 Сайт: www.atmia.az



The Azerbaijan Construction Materials Manufacturers Association (ATMIA) was founded in 2017. The Chairman of the Association is Mr Elkhan Bashirov, Head of the Supervisory Board of MATANAT A Group of Companies.

The members of the Association are construction enterprises, construction materials manufacturing companies, importers and exporters of construction materials and other participants in the construction sector of Azerbaijan.

The mission of the organisation is to promote the activities implemented by the state in the sphere of economic and social development, support local producers, assist in ensuring the quality of construction materials. ATMIA members also implement measures on formation of more affordable prices for construction materials, ensuring safety of the construction materials market, introduction of high technologies and innovative development of construction materials production, as well as assist in personnel training and professional development of market participants.

ATMIA: AN OPEN PLATFORM FOR COOPERATION BETWEEN RUSSIAN AND AZERBAIJANI CONSTRUCTION MARKET PLAYERS

ATMIA assists in the development of the construction sector of Azerbaijan in a number of directions. Thus, the Association carries out activities aimed at supporting and increasing the production of local construction materials, thereby reducing Azerbaijan's dependence on imports. The Association carries out activities to implement international quality standards in the production of construction materials, promotes the attraction of high technologies in the field of production of construction materials and supports environmental friendliness and energy efficiency in production.

In cooperation with various state and public organizations, ATMIA implements various projects in the relevant field, helps expand business ties and acts as a platform for cooperation between local and foreign companies.

The experience of Russian colleagues is also of great interest to the members of the Association. ATMIA is a member of the Business Club of the Trade Representation of the Russian Federation in Azerbaijan. ATMIA also interacts with Russian construction industry manufacturers and relevant public and business organisations, working in close cooperation with the Trade Representation of Russia and the Honorary Representation of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in Azerbaijan.

As part of these activities, ATMIA members met with manufacturers of building materials and construction companies from Russia during the BakuBuild / Rebuild Karabakh international exhibition in Baku in 2024. During a round table with representatives of the Russian construction business, the issues of developing cooperation between the two countries in

the production of construction materials and identifying promising areas were discussed.

In addition, a business meeting was held at the ATMIA office with representatives of the Chamber of Commerce and Industry of Tatarstan, during which a memorandum of cooperation and understanding was signed.

In 2025, ATMIA plans to attend a construction exhibition to be held in Moscow, and also plans to participate in numerous forums and meetings organised in the regions of the Russian Federation.

CONTACTS:

The Azerbaijan Construction Materials Manufacturers Association (ATMIA)

Tel: + 994 50 265 36 34;

+ 994 50 232 07 81

E-mail: info@atmia.az

Website: www.atmia.az

КАСПИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ: СОТРУДНИЧЕСТВО ВО ИМЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В Бакинском Экспоцентре в конце 2024 года прошла Каспийская строительная неделя, объединившая сразу четыре престижные выставки. В рамках Каспийской строительной недели проходили 4-я азербайджанская международная выставка «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» (Rebuild Karabakh), 29-я азербайджанская международная выставка «Строительство» (BakuBuild), 16-я международная выставка «Отопление, вентиляция, кондиционирование, водоснабжение, сантехника и бассейны» (Aquatherm Baku) и 12-я каспийская международная выставка «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» (Road & Traffic).



Важной приметой актуальности крупнейшего события в строительной отрасли региона стало обращение президента Азербайджана к участникам 4-й азербайджанской международной выставки «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» (Rebuild Karabakh). В этом документе глава государства подчеркнул значение Каспийской строительной недели как престижного мероприятия в сфере строительства и инфраструктуры.

Президент отметил, что выставка Rebuild Karabakh этого года богата инновациями с точки зрения содержания. Она совпадает по времени с «Годом солидарности во имя зелёного мира» и международным мероприятием COP29. Выставка Rebuild Karabakh направлена на достижение общей с этим престижным мероприятием цели – на сотрудничество во имя устойчивого развития. Для поддержки работ по восстановлению и реконструкции освобождённых территорий участники выставки перечислили средства в Фонд возрождения Карабаха.

Каспийская строительная неделя объединила важные мероприятия и собрала компании строительной отрасли из различных стран мира. Представленные экспозиции и темы дискуссий обобщили реставрационные и строительные работы, солидарность и экологическую устойчивость. Сотни компаний из многих стран мира не только экспонировали товары, услуги, инновации, но и знакомились с бизнес-потенциалом региона, обнаружив новые возможности для делового сотрудничества.

Многие зарубежные экспоненты с одобрением отметили совместное участие в выставке государственного и частного секторов, что обеспечило перспективы реализации новых проектов, а также дальнейшего наращивания бизнес-возможностей.

Богатый выставочный потенциал и высокопрофессиональная работа организаторов послужили эффективной рекламой для большинства зарубежных гостей. Многие предприниматели, специалисты, представители иностранных компаний в беседах с журналистами отметили пользу и перспективы азербайджанских выставок и выразили уверенность участия с собственным стендом в дальнейших мероприятиях.

В дни выставки в Бакинском Экспоцентре были организованы зоны, привлекающие внимание посетителей. В частности, в зоне «Карабах – земля коврокачества», отражающей историю и культурные ценности Азербайджана, большой интерес вызвали богатые национальными орнаментами карабахские ковры. Для обеспечения интеграции в общество детей с ограниченными возможностями развития организована выставка «Карабах кистью особенных» от благотворительного общества Ümid Var.

Организаторами мероприятия являются компании Caspian Event Organisers, Itesa Caspian и их международные партнёры: ICA Events и Caspian Event Management FZ-LLC.

Андрей Миронов, CEO LLS STROITEAM, Российская Федерация:

«Мы решили совместить приятное с полезным: посетить выставку «Строительство» (BakuBuild) и познакомиться с прекрасным городом Баку. Наша компания активно работает в строительном секторе, с солидным годовым оборотом. Мы выполняем комплексы строительно-монтажных работ в высотном строительстве, работая локально в России. Пока не сотрудничаем с зарубежными странами, но у нас есть инновационный IT-продукт, который планируем представить на этой выставке в следующем году.»

Мы рассматриваем выставку BakuBuild как отличную платформу для продвижения наших проектов и разработок, которые могут быть реализованы в разных странах.

Кроме того, мы видим в этом мероприятии потенциал для расширения бизнеса и выхода на международный рынок. Надеемся, что наше участие в следующем году позволит продемонстрировать свои достижения и найти новых партнёров для сотрудничества. Считаю, что такие выставки играют важную роль в развитии строительной отрасли и способствуют обмену опытом и знаниями между профессионалами.»

Александр Кистер, учредитель «Термофикс»:

«Я приехал из российского города Липецка. Руководимая мной компания производит теплоизоляционные материалы. На BakuBuild нахожусь впервые. Специально приехал в Баку, чтобы найти на выставке дистрибьюторов и партнёров для развития азербайджанского рынка. Могу поделиться радостной новостью: партнёр найден.»

«Термофикс» производит интересный инновационный изоляционный материал в виде тёплых штукатурок. На выставке похожей продукции я не встретил. Это говорит о том, что наш продукт – новинка, которая будет востребована в Азербайджане.»

Считаю, что специализированные выставки нужны, так как развитие партнёрских отношений и всей строительной индустрии зависит от результатов её посещения. Перспектива у них всегда есть.

Я завсегдай международных выставок. И могу отметить, что бакинская выставка по уровню представленных компаний не уступает мировым стандартам. У нас уже всё готово, чтобы представить «Термофикс» на BakuBuild 2025.»

At the end of 2024, Baku Expo Centre hosted the Caspian Construction Week, which brought together four prestigious exhibitions. The Caspian Construction Week included the 4th Azerbaijan International Exhibition 'Restoration, Reconstruction and Development of Karabakh' Rebuild Karabakh, the 29th Azerbaijan International Construction Exhibition BakuBuild, the 16th International Exhibition 'Heating, Ventilation, Air Conditioning, Water Supply, Plumbing and Swimming Pools' Aquatherm Baku and the 12th Caspian International Exhibition 'Road Infrastructure and Public Transport' Road&Traffic.



CASPIAN CONSTRUCTION WEEK: COOPERATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

An important sign of the relevance of the largest event in the region's construction industry was the address of the President of Azerbaijan to the participants of the 4th Azerbaijan International Exhibition 'Rebuild Karabakh'. In this document, the Head of State emphasised the importance of the Caspian Construction Week as a prestigious event in the field of construction and infrastructure.

The President noted that this year's Rebuild Karabakh exhibition is rich in innovations in terms of content. It coincides with the 'Year of Solidarity for a Green World' and the international event SOR29. The Rebuild Karabakh exhibition aims to achieve a common goal with this prestigious event: cooperation for sustainable development. In order to support the rehabilitation and reconstruction of the liberated territories, the exhibition participants donated funds to the Karabakh Revival Fund.

Caspian Construction Week brought together important events and gathered construction industry companies from around the world. The presented expositions and discussion topics summarised restoration and construction works, solidarity and environmental sustainability. Hundreds of companies from many countries not only exhibited goods, services and innovations, but also got acquainted with the business potential of the region and discovered new opportunities for business cooperation.

Many foreign exhibitors noted with approval the joint participation of the public and private sectors in the exhibition, which provided prospects for the implementation of new projects, as well as for the further development of business opportunities.

The rich exhibition potential and highly professional work of the organisers served as an effective advertisement for the majority of foreign guests. Many entrepreneurs, specialists and representatives of foreign companies spoke to journalists about the usefulness and prospects of Azerbaijani exhibitions and expressed their confidence to participate with their own stand in future events.

During the days of the exhibition, Baku Expo Centre organised zones that attracted visitors' attention. In particular, in the 'Karabakh - the Land of Carpet Weaving' zone, reflecting the history and cultural values of Azerbaijan, Karabakh carpets rich in national ornaments aroused great interest. The exhibition 'Karabakh by the brush of the special ones' by 'Ümid Var' Charitable Society was organised to ensure the integration of children with limited development opportunities into society.

The event is organised by 'Caspian Event Organisers', 'Iteca Caspian' and their international partners 'ICA Events' and 'Caspian Event Management FZ-LLC'.

Andrey Mironov, CEO of LLS STROITEAM, Russian Federation:

'We decided to combine the pleasant with the useful: to visit the BakuBuild construction exhibition and to get acquainted with the beautiful city of Baku. Our company is active in the construction sector, with a solid annual turnover. We carry out complexes of construction and installation works in high-rise construction, working locally in Russia. We are not yet cooperating with foreign countries, but we have an innovative IT product that we plan to present at this exhibition next year.'

We see the BakuBuild exhibition as an excellent platform for promoting our projects and developments, which can be realised in different countries.

In addition, we see in this event the potential for expanding our business and entering the international market. We hope that our participation next year will allow us to demonstrate our achievements and find new partners for cooperation. I believe that such exhibitions play an important role in the development of the construction industry and contribute to the exchange of experience and knowledge between professionals.'

Alexander Kister, founder of Thermofix:

'I come from the Russian city of Lipetsk. The company I run produces thermal insulation materials. This is the first time I have been to BakuBuild. I came to Baku specially to find distributors and partners for the development of the Azerbaijani market at the exhibition. I can share the happy news that a partner has been found.'

Thermofix produces an interesting innovative insulating material in the form of warm plasters. I did not meet any similar products at the exhibition. This shows that our product is a novelty that will be in demand in Azerbaijan.

I believe that specialised exhibitions are necessary, as the development of partnership relations and the whole construction industry depends on the results of its visit. There is always a prospect for them.

I am a regular at international exhibitions. And I can note that the Baku exhibition is not inferior to the world standards in terms of the level of companies represented. We have everything ready to present Thermofix at BakuBuild 2025.'

В БАКУ СОСТОЯЛАСЬ ДЕЛОВАЯ МИССИЯ ДЕЛЕГАЦИИ КОМПАНИЙ ИЗ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

**БИЗНЕС-ПОЕЗДКА ОРГАНИЗОВАНА
ЦЕНТРОМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
РЕГИОНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
И УЧАСТИИ ПОЧЁТНОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ТПП РФ В
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.**



Бизнес-миссия была приурочена к Каспийской строительной неделе, проходившей в Бакинском Экспоцентре, в которой приняли участие строительные компании из разных стран мира.

В рамках мероприятия прошли IV азербайджанская международная выставка «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» (Rebuild Karabakh 2024), 29-я азербайджанская международная выставка «Строительство» (BakuBuild), 16-я международная выставка «Отопление, вентиляция, кондиционирование, водоснабжение, сантехника и бассейны» (Aquatherm Baku), а также 12-я каспийская международная выставка «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» (Road & Traffic).

В состав делегации Владимирской области вошли такие компании, как «Русская дверная мануфактура», «Акрилан», Lammin, «Хоум Электро Системс», являющиеся членами ТПП Владимирской области, а также представители компаний «Теплоприбор», Triadoors, «Техносонус», «Лидер» и др.

Компании из Владимирской области не только презентовали свою продукцию на выставке, но и провели многочисленные B2B-переговоры, выездные встречи на предприятиях Азербайджана, а ещё приняли участие в различных меропри-

ятиях, во время которых встретились с главами компаний, представителями отраслевых ассоциаций Азербайджана.

В первый день визита представители российской делегации провели ряд важных встреч с компаниями из строительной отрасли Азербайджана, где смогли обсудить перспективные направления сотрудничества и взаимодействия.

Во второй день выставки Почётное представительство ТПП РФ в Азербайджанской Республике при поддержке Торгового представительства РФ в АР и совместно с Ассоциацией производи-

телей строительных материалов Азербайджана (ATMIA) провело для участников делегации в Бакинском Экспоцентре круглый стол на тему «Развитие сотрудничества Владимирской области и Азербайджана в сегменте строительных материалов». Экспорт продукции российских производителей на азербайджанский рынок». Модерировала встречу Мария Суворовская, почётный представитель ТПП РФ в Азербайджане.

С приветственными словами к участникам делегации обратились: Руслан Мирсаяпов, торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике; Нихад Хагвердиев, руководитель по работе с членами Ассоциации производителей строительных материалов Азербайджана (ATMIA); Шахана Сары, генеральный секретарь ATMIA; и Дарья Гречухина, представитель Центра поддержки экспорта Владимирской области. В мероприятии также приняли участие компании строительного сектора Азербайджана.

В ходе дискуссии участники встречи обсудили перспективы взаимодействия владимирских и азербайджанских компаний в строительном секторе, вопросы экспортных поставок, возможности локализации и другие актуальные для строительной отрасли темы.



A BUSINESS MISSION OF A DELEGATION OF COMPANIES FROM THE VLADIMIR REGION REPRESENTING CONSTRUCTION SECTOR ENTREPRENEURS TOOK PLACE IN BAKU

THE BUSINESS TRIP WAS ORGANISED BY THE EXPORT SUPPORT CENTRE OF THE REGION WITH THE SUPPORT AND PARTICIPATION OF THE HONORARY REPRESENTATIVE OFFICE OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN.



The business mission was timed to coincide with the Caspian Construction Week held at the Baku Expo Centre, which was attended by construction companies from around the world.

The event included the 4th Azerbaijan International Exhibition 'Rebuilding, Reconstruction and Development of Karabakh' (Rebuild Karabakh 2024), the 29th Azerbaijan International Exhibition 'Construction' (BakuBuild), the 16th International Exhibition 'Heating, Ventilation, Air Conditioning, Water Supply, Plumbing and Swimming Pools' (Aquatherm Baku), as well as the 12th Caspian International Exhibition 'Road Infrastructure and Public Transport' (Road&Traffic).

The Vladimir region was represented in the delegation by such companies as Russian Door Manufactory, Acrylan, Lammin, Home Electro Systems, which are members of the Chamber of Commerce and Industry of the Vladimir region, as well as representatives of Teplopribor, Triadoors, Technosonus, Leader and others.

Companies from the Vladimir region not only presented their products at

the exhibition, but also held numerous B2B negotiations, off-site meetings at Azerbaijani enterprises, and took part in various events, during which they met with heads of companies and representatives of industry associations in Azerbaijan.

On the first day of the visit, the representatives of the Russian delegation held a number of important meetings with companies from the construction industry of Azerbaijan, where they were able to discuss promising areas of co-operation and cooperation.

On the second day of the exhibition, the Honorary Representative Office of the Russian Chamber of Commerce and Industry in the Republic of Azerbaijan with the support of the Trade Mission of the Russian Federation in Azerbaijan together with the Association of Manufacturers of Building Materials of Azerbaijan (ATMIA) held a round table for the participants of the delegation at the Baku Expo centre on the theme 'Development of cooperation between the Vladimir region and Azerbaijan

in the segment of building materials. Export of Russian manufacturers' products to the Azerbaijani market'. The meeting was moderated by Maria Suvorovskaya, Honourable Representative of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in Azerbaijan.

Ruslan Mirsayapov, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan; Nihad Hagverdiyev, Head of Member Relations of the Association of Manufacturers of Building Materials of Azerbaijan (ATMIA); Shahana Sary, Secretary General of ATMIA and Daria Grechukhina, representative of the Vladimir Region Export Support Centre addressed the delegation with welcoming words. The event was also attended by companies from the construction sector of Azerbaijan.

During the discussion, the participants of the meeting discussed the prospects of cooperation between Vladimir and Azerbaijani companies in the construction sector, export supply issues, localisation opportunities and other topics relevant to the construction industry.

БАННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В РОСКОШНЫХ ДВОРЦОВЫХ ИНТЕРЬЕРАХ

Подходя к зданию банного комплекса «Бани Алексеева», глазами невольно начинаешь искать табличку, чтобы посмотреть, кем и когда было построено это монументальное старинное здание. А оказывается, что возведено оно в 2017 году. Основателем необыкновенного банного комплекса, выполненного в классическом стиле дворцовой архитектуры XVIII–XIX веков, является Юрий Алексеев, коренной житель Подольска и большой энтузиаст банного дела.



«Бани Алексеева» – это популярные общественные бани, ломающие современные стереотипы, пример возрождения банной культуры, царившей в дореволюционный период российской истории.

С древних времён русская баня считается местом силы и очищения, где соединяются четыре стихии: огонь, вода, земля и воздух. И поэтому с огромной любовью и уважением к культуре парения были созданы уникальные интерьеры, в которых и проходит каждый банный ритуал. Архитектурные и интерьерные решения «Бань Алексеева» объединили традиции русского парения и стиль древнеримских терм.

Комплекс «Бани Алексеева» состоит из трёх разрядов: Высшего мужского, Первого мужского и Высшего женского. Также на первом этаже расположен «Буфет». Каждый из разрядов уникален по выдержанному стилю убранства интерьеров, но они едины в предоставлении первоклассного отдыха и проведении банных процедур.

В Первом мужском и Высшем женском разрядах гости с комфортом располагаются на индивидуальных местах общих раздевальных помещений, вмещающих до 106 и 58 человек соответственно, а Высший мужской разряд состоит из 11 индивидуальных кабинетов вместимостью от 4 до 8 гостей.

Далее гостям открываются пространства мыльного помещения с водными купелями различной температуры воды и гидромассажем, обливными устройствами, душевыми, мраморными лавками для отдыха и запаривания веников, зонами русской парной и хаммама, просторным бассейном в Высшем мужском разряде.

ДУХ РУССКОЙ БАНИ И ИНТЕРЬЕРЫ РИМСКИХ ТЕРМ

Помещения разрядов сплетают в себе стили европейских дворцовых интерьеров

и древнеримской архитектуры, с обильным применением различных оттенков мрамора, позолоты, цветной мозаики, деревянных элементов из ценных пород, живописных панно и скульптур.

Так, в центре раздевального помещения в Высшем мужском разряде – античная статуя Венеры Каллипиги, богини любви, красоты и изящества. Мыльное помещение выполнено из мрамора, центральной доминантой которой является купель в виде живописного фонтана «Триумф Афродиты».

Из ослепительно белого мрамора и античных зеркал выполнены стены в помещении бассейна. Здесь приковывает взгляд фонтанная композиция со скульптурой Нептуна, добывающего жемчуг. У каждого помещения есть свой стиль, будь то раздевальные, парные, хаммам или буфет.

Но, безусловно, главным местом в любой бане является парная. В «Банях Алексеева» двухуровневые парные и печи спроектированы таким образом, чтобы с комфортом вмещать всех гостей разряда и при этом поддерживать в течение всего дня атмосферу лёгкого пара, способного удовлетворить запросы даже самых опытных любителей русской бани.

Парная Первого мужского разряда, объём которой составляет 352,4 кубических метра, занесена в Книгу рекордов России как «Самая большая парная в России». Высший мужской разряд располагает аналогичной по размеру парной.

ВОПЛОЩЕНИЕ ЛУЧШИХ БАНЫХ ТРАДИЦИЙ

Гости комплекса «Бани Алексеева» могут порадовать себя массажем, спа-процедурами, порелаксировать в купели с гидромассажем, сходить на пилинг. Есть индивидуальное парение на любой вкус: со льдом, пихтой, в два захода, в том числе в четыре руки. Применение правильных

методик проведения банных процедур позволяет расслабиться, получить удовольствие и стать немного моложе и здоровее.

Для всех гостей каждые два часа проводится процедура коллективного парения «Вкусный пар». При подготовке к этой процедуре воздух в помещении полностью обновляется и затем насыщается натуральными растительными ароматами: полынью, пихтой, чесноком, мятой и эвкалиптом. В процессе коллективного парения профессиональные банщики специальными опaxалами прогревают всех гостей, собравшихся в парной. По выходным и праздничным дням для первых посетителей проводится самая жаркая процедура «Первый пар».

На память о хорошо проведённом времени можно приобрести качественные банные товары и оригинальные сувениры.

ЧТО НУЖНО ДЛЯ СЧАСТЬЯ?

«Бани Алексеева» – идеальное место, чтобы отдохнуть от суеты, расслабиться, восстановиться и пообщаться с друзьями и близкими людьми. Здесь каждый найдёт для себя самые важные составляющие полноценного отдыха: заботу о своём здоровье, наслаждение прекрасным, комфортные условия для общения и прекрасную кухню.

РАЗВИВАТЬ ЛЮБИМЫЙ ПОДОЛЬСК

Юрий Алексеев родился в Подольске и стремится делать его красивее и интереснее с туристической точки зрения. Он рассказал нам о том, что давно хотел построить комплекс, который станет для горожан одним из любимых мест для отдыха. В этом году «Бани Алексеева» завоевали победу в номинации «Баня года – 2024» в национальной премии в области популяризации русской бани «Лист Дубовый».

– Юрий, есть разные подходы к бизнесу. Как правило, бизнес создаётся и заточивается под то, чтобы приносить максимальную прибыль при минимальных вложениях. Но известны и другие случаи. Ваше детище «Бани Алексеева» ведь тоже явно не просто про бизнес. Как давно вы вынашивали идею создания своего банного комплекса, который часто сравнивают с музеем, называя архитектурным наследием современности, и какие личные смыслы вы вкладываете в этот проект?

– Я хотел создать пространство, в котором, независимо от социального положения, статуса, возможностей и возраста, каждый мог бы почувствовать себя сопричастным к искусству в широком смысле слова, к красоте и величию архитектурных

«МЫ ПЛАНИРОВАЛИ И СОЗДАЛИ НА СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ УНИКАЛЬНЫЙ БАННЫЙ КОМПЛЕКС, СОЧЕТАЮЩИЙ В СЕБЕ И БАНИ, И МУЗЕЙ, И ДВОРЕЦ»



форм и решений, к скульптуре и живописи. Но мне не хотелось, чтобы это был музей, где можно только смотреть со стороны. Хотелось, чтобы, приятно, весело и с пользой для здоровья проводя время, люди ощущали себя частью этого пространства, отождествляли себя с ним, пропитывались этой атмосферой.

Есть ряд примеров в современной экономике России создания банных комплексов исключительно как проектов коммерческой направленности. Они вполне успешны с точки зрения бизнеса. Их отличительной особенностью являются минимум затрат при строительстве и максимум извлечения прибыли. В этом мы с ними очень сильно расходимся. Мы планировали и создали на сегодняшний момент уникальный банный комплекс, сочетающий в себе и бани, и музей, и дворец, где люди получают эстетическое удовольствие от окружающего их интерьера и, конечно же, удовольствие от банных процедур, среди которых – контрастное парение, парение в четыре руки, релаксация в купели и коллективное парение, ставшее нашей визитной карточкой.

– Каково было удивление архитектора, работавшего над строительством здания, и художников-оформителей, когда вы только поставили перед ними задачу «с размахом»: построить здание в дворцовом стиле XIX века?

– Ситуация была не совсем такой. Формированием интерьеров банного комплекса занимались заслуженные художники России Константин Зубрилин и Николай Сидоров. В процессе переговоров с ними была достигнута договорённость о практически полной свободе действий с их стороны.

И это нам уже приходилось иногда просить их учитывать специфику будущей эксплуатации здания, напоминать о том, что помещением будет пользоваться большое количество людей. Ведь дворцы раньше строили не для постоянного и массового посещения, а через наш банный комплекс каждый год проходит около ста тысяч посетителей.

– Вы и сейчас продолжаете искать и собирать антикварные вещи и предметы

искусства для оформления интерьера банного комплекса? Насколько это сложная и интересная для вас задача?

– Безусловно, работа по оформлению интерьера продолжается. Не каждый интересный экспонат, который удаётся найти, подходит под наши интерьеры.

Он должен соответствовать стилю окружающего пространства. Часть экспонатов удаётся найти у антикваров; часть мы находим в музеях, делаем с них копии; часть статуй и картин была создана непосредственно художниками Константином Зубрилиным и Николаем Сидоровым, а также их учениками специально под интерьеры нашего банного комплекса.

Одну статую мы нашли в Доме культуры имени Карла Маркса в Подольске и договорились с администрацией города дать нам возможность реставрировать её в Санкт-Петербурге и экспонировать в банном комплексе. Кстати, у этой скульптуры «Бахус», созданной Ипполитом Франсуа Моро, оказалась очень занимательная история. Её выиграл в карты в Париже у ученика Родена управляющий Подольским цементным заводом Станислав Паутынский в 1900 году на Всемирной выставке в Париже. После революции статуя была размещена в городском парке культуры и отдыха имени Талалихина в Подольске, затем чудом – благодаря неравнодушным жителям Подольска – в перестроечные времена была спасена от вандалов и размещена в ДК «Карла Маркса», где в последние годы не экспонировалась, а хранилась в служебном помещении. И вот сейчас она после реставрации обрела новую жизнь в стенах комплекса «Бани Алексеева».

– Попариться в «Бани Алексеева» приезжают не только из Москвы и Подмосковья, но и из других регионов. Туристический поток в город Подольск увеличился. Какая инфраструктура существует для туристов вокруг банного комплекса?

– Городу Подольску есть что предложить своим туристам: это церковь Знамения Пресвятой Богородицы в Дубровицах, дом-музей Владимира Ленина, краеведческий музей, культурно-просветительский центр «Дубровицы» с органом залом, конный клуб «Фаворит», Русский музей обрядов и быта, усадьба Ивановское. Нам приятно, что и «Бани Алексеева» уже знают по всей стране и приезжают к нам даже из самых дальних уголков России.

Мы не стоим на месте. Продолжаем развивать банный комплекс. В прошлом году открыли Высший мужской разряд. Сейчас проектируем ресторан на первом этаже. Надеемся, что он будет таким же красивым, интересным и востребованным, как и бани.

*Беседовала
Анна Добрынина*

When approaching the building of the Banya Complex Bani Alekseeva, you involuntarily start looking for a plaque to see who and when this monumental old building was built. And it turns out that it was erected in 2017. The founder of the extraordinary banya complex, made in the classic style of palace architecture of the XVIII-XIX centuries is Yuri Alekseev, a native resident of Podolsk, a great enthusiast of the banya business.



BATHING PROCEDURES IN LUXURIOUS PALACE INTERIORS

Bani Alexeeva are popular public baths, breaking modern stereotypes, an example of revival of the banya culture that reigned in the pre-revolutionary period of Russian history.

Since ancient times, the Russian banya has been considered a place of strength and purification, where the four elements – fire, water, earth and air – come together. Therefore, with great love and respect for the culture of steaming, unique interiors have been created in which each bath ritual takes place. Architectural and interior solutions of Bani Alexeeva combined the traditions of Russian steaming and the style of ancient Roman baths.

The complex Bani Alexeeva consists of three categories – the Highest male, the First male and the Highest female. There is also a buffet on the ground floor. Each of the rooms is unique in the style of interior decoration, but they are united in providing first-class recreation and bathing procedures.

In the First Male and Highest Female categories, guests are comfortably accommodated in individual places in common changing rooms, which can fit in up to 106 and 58 people respectively, while the Highest Male category consists of 11 individual rooms with a capacity of 4 to 8 guests.

Further, the guests can enjoy the space of the soap room with water fountains of different water temperatures and hydromassage, pouring devices, showers, marble benches for resting and steaming brooms, Russian steam room and hammam areas, and a spacious pool in the Highest Male category.

THE SPIRIT OF THE RUSSIAN BANYA AND THE INTERIORS OF ROMAN THERMAE

The rooms of the categories intertwine the styles of European palace interiors and

ancient Roman architecture, with abundant use of various shades of marble, gilding, colored mosaics, wooden elements made of valuable species, picturesque panels and sculptures.

Thus, in the centre of the dressing room in the Highest Male category there is an antique statue of Venus Callipiga – the goddess of love, beauty and grace. The soap room is made of marble, the central dominant feature of which is a font in the form of a picturesque fountain 'Triumph of Aphrodite'.

The walls of the pool room are made of dazzling white marble and antique mirrors, where the fountain composition with the sculpture of Neptune mining pearls catches the eye. Each room has its own style, be it changing rooms, steam rooms, hammam or buffet.

But, undoubtedly, the main place in any banya is the steam room. In Bani Alexeeva, the two-level steam rooms and stoves are designed to comfortably accommodate all the guests of the category and at the same time maintain an atmosphere of light steam throughout the day, capable of satisfying the demands of even the most experienced lovers of the Russian banya.

The steam room of the First Male category, the volume of which is 352.4 cubic metres, is included in the Book of Russian Records as 'The largest steam room in Russia'. The Highest Male category has a similarly sized steam room.

THE EMBODIMENT OF THE FINEST BATHING TRADITIONS

Guests of the complex Bani Alexeeva can enjoy massages, spa procedures, relax in the font with hydromassage, go for peeling. There is individual steaming for any taste: with

ice, fir, in two runs, including four-handed. The use of proper techniques of bathing procedures allows you to relax, enjoy and become a little younger and healthier.

For all guests every two hours is carried out the procedure of collective steaming 'Tasty Steam', in preparation for this procedure the air in the room is completely renewed and then saturated with natural herbal aromas: wormwood, fir, garlic, mint, and eucalyptus. In the process of collective steaming, professional bath attendants warm up all the guests gathered in the steam room with special fans. On weekends and holidays the hottest procedure 'First Steam' is held for the first visitors.

You can buy quality bath products and original souvenirs as a memento of the time well spent.

WHAT DO YOU NEED TO BE HAPPY?

The complex Bani Alexeeva is the perfect place to get away from the hustle and bustle, relax, recuperate and socialise with friends and loved ones. Here everyone will find the most important components of a full-fledged holiday: care for their health, enjoyment of beauty, comfortable conditions for communication and excellent cuisine.

DEVELOPING BELOVED PODOLSK

Yuri Alekseev was born in Podolsk and strives to make it more beautiful and interesting from a tourist point of view. He told us that he has long wanted to build a complex that would become one of the city's favourite places for recreation. This year, Bani Alexeeva won in the nomination 'Banya of the Year 2024' in the National Award in the field of popularisation of the Russian banya 'Oak Leaf'.

– Yuri, there are different approaches to business. As a rule, a business is created and honed to bring maximum profit with minimum investments. But there are other cases. Your brainchild Bani Alexeeva is clearly not just about business either. How long have you been nurturing the idea of creating your banya complex, which is often compared to a museum, calling it an architectural heritage of modernity, and what personal meanings do you put into this project?

– I wanted to create a space in which, regardless of social position, status, opportunities and age, everyone could feel involved in art in the broad sense of the word, in the beauty and grandeur of architectural forms and solutions, sculpture and painting. But I didn't want it to be a museum where you can only look from the outside. I wanted people to spend their time pleasantly, cheerfully and healthily, to feel themselves part of this space, to identify with it, to be imbued with this atmosphere.

There are a number of examples in the modern Russian economy of creating banya complexes exclusively as projects of commercial orientation. They are quite successful from the business point of view. Their distinctive feature is a minimum of expenses during construction and a maximum of profit making. In this we are very much at odds with them. We have planned and created to date a unique banya complex that combines both banya, a museum and a palace, where people get aesthetic pleasure from the surrounding interior and, of course, the pleasure of

bathing procedures, including contrast steaming, four-handed steaming, relaxation in the font and collective steaming, which has become our trademark.

– What was the surprise of the architect who worked on the construction of the building and the artists-designers when you first set them the task 'on a grand scale': to build a building in the palace style of the 19th century?

– The situation was not quite like this. Honoured artists of Russia Konstantin Zubrilin and Nikolay Sidorov were in charge of shaping the interiors of the banya complex. In the process of negotiations with them, an agreement was reached on almost complete freedom of action on their part.

And we had to sometimes ask them to take into account the specifics of the future use of the building, to remind them that the premises will be used by a large number of

'WE HAVE PLANNED AND CREATED TO DATE A UNIQUE BANYA COMPLEX THAT COMBINES BOTH BANYA, A MUSEUM AND A PALACE'

people. After all, palaces used to be built not for permanent and mass attendance, but about one hundred thousand visitors pass through our banya complex every year.

– Do you continue to search and collect antique things and art objects for the interior design of the banya complex? How difficult and interesting is this task for you?

– Certainly, the work on interior decoration continues. Not every interesting exhibit that we manage to find suits our interiors.

Some of the exhibits can be found at antique dealers, some we find in museums and make copies of them, some of the statues and paintings were created directly by artists Konstantin Zubrilin and Nikolay Sidorov, as well as their students specially for the interiors of our banya complex.

We found one statue in the Karl Marx House of Culture in Podolsk and agreed with the city administration to allow us to restore it in St. Petersburg and exhibit it in the bath complex. By the way, this sculpture 'Bacchus', created by Hippolyte Francois Moreau, has a very entertaining story. It was won at cards in Paris from Rodin's pupil by Stanislav Pautynsky, the manager of the Podolsk cement factory in 1900 at the World Exhibition in Paris. After the revolution, the statue was placed in the city park of culture and recreation named after Talalikhin in Podolsk, then miraculously, thanks to concerned citizens of Podolsk, in perestroika times was rescued from vandals and placed in Karl Marx House of Culture, where in recent years has not been exhibited, and stored in the office. And now after restoration it has found a new life within the walls of the complex Bani Alekseeva.

– People come to steam in Bani Alekseeva not only from Moscow and the Moscow region, but also from other regions. The tourist flow to the city of Podolsk has increased. What infrastructure exists for tourists around the banya complex?

– The city of Podolsk has a lot to offer its tourists: the Church of the Sign of the Blessed Virgin Mary in Dubrovitsy, the Vladimir Lenin House Museum, the Museum of Local Lore, the Dubrovitsy Cultural and Educational Centre with an organ hall, the Favorit equestrian club, the Russian Museum of Rites and Life, and the Ivanovskoye estate. We are pleased that Bani Alekseeva are already known all over the country and people come to us even from the farthest corners of Russia.

We are not standing still. We continue to develop the banya complex. Last year we opened the Highest Male category. Now we are designing a restaurant on the ground floor. We hope that it will be as beautiful, interesting and in demand as the banya.

Interviewed by Anna Dobrynina



«УПАКРОТО»: ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ДОПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ ДЛЯ ДЕКОРА



В мире упаковки и декора каждая деталь имеет значение. Качество работы на этапе допечатной подготовки часто определяет не только эстетическую привлекательность конечного продукта, но и его коммерческий успех.

Группа предприятий «Упак» – «УпакРото» и «УпакГрафика» – единственная компания в России в нише допечатной подготовки в упаковочной отрасли и на рынке декора. Компания предоставляет своим клиентам полный комплекс услуг по изготовлению валов и по предпечатной подготовке. Предприятие зарекомендовало себя как ответственный поставщик, где работают профессионалы своего дела, готовые предложить самые сложные и интересные решения для рынка отделочных материалов. О том, как развивается предприятие сегодня и что влияет на качество и стоимость декоративных отделочных материалов, мы поговорили с учредителем и генеральным директором группы компаний «УПАК» Ольгой Смирновой.

– Ольга Сергеевна, вы занимаетесь несколькими направлениями допечатной подготовки. Расскажите подробнее об этих направлениях. Как они дополняют друг друга?

– Не без гордости хочу отметить, что наше предприятие – единственный производитель печатных цилиндров с российским капиталом, без иностранного участия и единственная в России компания, которая работает по всем направлениям допечатной подготовки.

Мы предоставляем услуги гравирования печатных валов для глубокой печати с использованием электрохимического гравирования для производства гибкой упаковки и печати обоев, гравирования лазерных валов тиснения для производства обоев, допечатной подготовки оригинал-макетов и производим печатные формы для флексографской печати.

– Легко ли быть первыми? И управлять компанией, которая делает то, чего не делает никто на рынке? Какими качествами должен обладать настоящий лидер?

– Скажем так: нелегко. Но мы каждый год совершенствуем свои производственные процессы, работу с заказчиками, изучаем и внедряем новые технологии. Вводя эти инновации, мы не только повышаем качество нашей продукции, но и укрепляем свои позиции на рынке, что позволяет нам оставаться лидерами в своём узком сегменте. И хоть и существует поговорка «Незаменимых у нас нет...», мы незаменимы для своих заказчиков.

– Как качество допечатной подготовки влияет на экономику печатного процесса?

– Допечатная подготовка прямым образом влияет на конечный выпуск гибкой упаковки и производство обоев. Малей-

шая ошибка в допечатном процессе может вылиться в очень круглую сумму затрат для производителя упаковки и для бренда.

– Сегодня для разных отраслей промышленности актуальна проблема с кадрами. Насколько проблема дефицита кадров актуальна для вас и как вы решаете вопросы по подготовке и привлечению кадров на ваши предприятия?

– Рынок производства валов глубокой печати представляет собой достаточно узкую и специализированную область, требующую наличия сотрудников с высокой квалификацией и значительного опыта работы в сфере производства упаковки. Наша компания ежегодно привлекает молодые кадры, которые стремятся развиваться в нашей сфере. Мы активно инвестируем в их обучение, давая им возможность стать узкими специалистами по ротогравюрной печати и допечатной подготовке.

– Кто сегодня является вашими основными заказчиками?

– Заказчиками продукции являются предприятия-производители гибкой полимерной упаковки, изготовители картонной упаковки, производители обоев. Компетентность, эффективность и гибкость являются ключевыми характеристиками нашей деятельности. Группа компаний «УПАК» может успешно управлять проектами или быть их участником. В любом рабочем процессе мы стараемся делать всё возможное, чтобы быть эффективными и полезными для наших клиентов. Мы работаем с пятнадцатью ведущими производителями гибкой упаковки, с пятью лидирующими на рынке декора брендами обоев и с фабриками, входя-

щими в топ-10 производителей обоев в России.

– Ольга Сергеевна, вы, наверное, единственная женщина в мире, специализирующаяся на производстве валов глубокой печати. У вас серьёзное образование в сфере управления бизнесом, производством. Вы могли бы управлять и другими предприятиями, так почему же выбрали именно это направление работы?

– Я окончила Государственный университет управления по специальности «национальная экономика», затем – московскую международную школу бизнеса «МИРБИС» по программе Executive MBA; в рамках образовательной программы Executive MBA прошла практику в бизнес-школе Болонского университета права в Италии и тренинг по программе Kaizen (бережливое производство) в Японии, окончила магистратуру по специальности «юриспруденция».

Но учиться можно не только в университетах и академиях. Лучший «профессор» – личный опыт, и он позволяет мне не только уверенно вести свой бизнес вперёд, но и осуществлять проект по консалтингу в сфере помощи малому и среднему бизнесу. Когда пришло время начинать свой бизнес, я искала направление, которое ещё не охвачено в России, хотелось быть единственной в узком сегменте, при этом меня не пугало, что я выбрала совсем не женский бизнес.

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

Беседовала Анна Добрынина

UPAKROTO: INNOVATIVE SOLUTIONS IN PREPRESS PREPARATION FOR DECORATION

In the world of packaging and decoration, every detail counts. The quality of work at the prepress stage often determines not only the aesthetic appeal of the final product, but also its commercial success.

The group of companies Upak' - UpakRoto and UpakGraphics - is the only company in Russia in the niche of prepress in the packaging industry and in the decoration market. The company provides its customers with a full range of services in roll manufacturing and prepress preparation. The company has established itself as a responsible supplier, where professionals work, ready to offer the most complex and interesting solutions for the decoration market. We talked to Olga Smirnova, the founder and General Director of the group of companies UPAK, about how the company is developing today and what influences the quality and cost of decorative finishing materials.

– **Olga, you are engaged in several areas of prepress preparation. Tell us more about these areas. How do they complement each other?**

– I am proud to say that our company is the only one manufacturer of printing cylinders with Russian capital, without foreign participation, and the only company in Russia that works in all areas of prepress.

We provide gravure printing roll engraving services using electromechanical engraving for flexible packaging and wallpaper printing, laser embossing roll engraving for wallpaper production, prepress preparation of original layouts and produce printing plates for flexographic printing.

– **Is it easy to be the first? And to run a company that does what no one else in the market does? What qualities should a true leader possess?**

Let's put it this way: it is not easy. But every year we improve our production processes, work with injections, study and introduce new technologies. By introducing these innovations, we not only improve the quality of our products, but also strengthen our position in the market, which allows us to remain leaders in our narrow segment. And although there is a saying

'There are no irreplaceable people...'; we are irreplaceable for our customers.

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

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

– **Today, the problem with personnel is topical for different industries. To what extent is the problem of personnel shortage relevant for you and how do you solve the issues of attracting and training personnel for your enterprises?**

– The market for gravure rollers is a rather narrow and specialised area, requiring highly skilled employees with significant experience in the packaging production. Our company annually attracts young personnel who seek to develop in our field. We actively invest in their training, giving them the opportunity to become highly specialised in rotogravure printing and prepress.

– **Who are your main customers today?**

– Our customers are flexible polymer packaging manufacturers, carton pack manufacturers, wallpaper manufacturers. Competence, efficiency and flexibility are the key characteristics of our activity. UPAK Group can successfully manage projects or be a participant in them. In any working process we try to do our best to be efficient

and useful for our customers. We work with fifteen leading manufacturers of flexible packaging, with five leading wallpaper brands in the decoration market and with factories that are among the TOP 10 wallpaper manufacturers in Russia.

– **Olga Sergeevna, you are probably the only woman in the world specialising in the production of gravure rollers. You have a serious education in business and production management. You could have managed other enterprises, so why did you choose this particular line of work?**

– I graduated from the State University of Management with a degree in National Economy, then from the Moscow International Business School 'MIRBIS' under the Executive MBA programme; as part of the Executive MBA programme, I completed an internship at the Bologna University of Law Business School in Italy and a training in the Kaizen programme (lean manufacturing) in Japan.

But it's not just universities and academies that you can study at. The best 'professor' is personal experience, and it allows me not only to confidently lead my business forwards, but also to carry out a consulting project to help small and medium-sized businesses. my business forwards, but also to carry out a consulting project to help small and medium-sized businesses. When the time came to start my own business, I was looking for a direction that had not yet been covered in Russia, I wanted to be the only one in a narrow segment, and I was not intimidated by the fact that I had chosen a very unladylike business.

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

*Interviewed
by Anna Dobrynina*



«АКРИЛАН»: ВОДНЫЕ ДИСПЕРСИИ ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА

Компания «Акрилан» – ведущий производитель РФ на рынке водных стирол-акриловых дисперсий. Более 15 лет «Акрилан» выпускает связующие и диспергаторы для строительной индустрии. Продукты предприятия являются основным сырьём для производства фасадных и интерьерных красок, покрытий по дереву и металлу, эмалей, лаков, клеев, герметиков, шпаклёвок, жидкой одно- и двухкомпонентной гидроизоляции.



Инновации для качества

На сегодняшний день завод «Акрилан» имеет четыре производственные линии и оснащён современным автоматизированным оборудованием, произведённым в России, Японии, Германии и Финляндии. Мощности предприятия позволяют выпускать до 60 000 тонн продукции в год.

100-процентная автоматизация процесса органического синтеза позволяет точно контролировать все параметры производимых дисперсий и диспергаторов.

На заводе есть лаборатория, оснащённая современными высокоточными приборами, которая производит входной контроль качества сырья и каждой партии готовой продукции, что обеспечивает стабильность характеристик выпускаемых дисперсий. В настоящее время завод компании «Акрилан» по праву является самым высокотехнологичным производством этой отрасли в России.

Кроме того, специалисты лаборатории «Акрилан» могут дорабатывать свойства существующих марок или разрабатывать новые виды дисперсий с учётом потребностей клиента. Также оборудование лаборатории позволяет испытывать лакокрасочные покрытия на физико-механические свойства, влагопоглощение, водостойкость, стойкость к истиранию и другие важные параметры.

Экология и безопасность

«Акрилан» уделяет особое внимание вопросам экологии. Руководство предприятия осознаёт ответственность за влияние своей деятельности и продукции на окружающую среду и здоровье человека. Поэтому на предприятии внедрена и сертифицирована система экологического менеджмента в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 14001-2016 (ISO 14001:2015).

МИССИЯ КОМПАНИИ «АКРИЛАН»:



обеспечение промышленной безопасности производственных процессов и охраны труда;



обеспечение экологической безопасности и санитарно-защитных норм;



выпуск качественной продукции, отвечающей требованиям покупателей;



выполнение заявок покупателей в требуемые сроки в полном объёме;



предоставление технической поддержки покупателям для разработки конечных материалов на основе продукции «Акрилан»;



гибкая система ценообразования;



оперативность в принятии решений по любым коммерческим вопросам;



совершенствование производственных технологий и разработка новых продуктов, востребованных на рынках сбыта, «зелёные» инновации.

Кроме того, продукция компании относится к малоопасным веществам 4-го класса опасности и соответствует требованиям СТО МОН 2.20-2017 «Зелёные» стандарты в наноиндустрии. Дисперсии полимеров и сополимеров. Общие требования к «зелёной» продукции и методы оценки», что подтверждает сертификат соответствия «зелёной» инновационной продукции «Наносертифика – «зелёные» инновации» РОСС RU.И750.14НЖ04.

В настоящее время компания «Акрилан» динамично развивается, обладает

хорошим потенциалом и возможностями для работы с клиентами. Предприятие предлагает оперативное и качественное решение ваших задач.

КОНТАКТЫ:

Адрес: 600016, Владимирская обл., г. Владимир, ул. Б. Нижегородская, 81Г

Тел.: +7 (495) 287-36-26

E-mail: akrikan@vladimir.akrikan.com

Сайт: www.dispersions.ru

Тел.: +7-905-611-73-93

E-mail: bogatova@akrikan.com

Akrilan is the leading Russian manufacturer of aqueous styrene-acrylic dispersions. For more than 15 years, Akrilan has been producing binders and dispersants for the construction industry. The company's products are the main raw materials for the production of facade and interior paints, wood and metal coatings, enamels, varnishes, adhesives, sealants, putties, liquid one- and two-component waterproofing.

AKRILAN: PREMIUM QUALITY AQUEOUS DISPERSIONS



Innovations for quality

Today, the Akrilan plant has four production lines and is equipped with modern automated equipment manufactured in Russia, Japan, Germany and Finland. The plant's capacity allows it to produce up to 60,000 tonnes of products per year.

The 100% automation of the organic synthesis process allows precise control of all parameters of the produced dispersions and dispersants.

The plant has a laboratory equipped with modern high-precision instruments that performs incoming quality control of raw materials and each batch of finished products, which ensures the stability of the characteristics of the produced dispersions. At present, the Akrilan plant is rightfully the most high-tech production facility of this industry in Russia.

In addition, specialists at the Akrilan laboratory can refine the properties of existing brands or develop new types of dispersions taking into account the customer's needs. The laboratory's equipment also allows testing paint and varnish coatings for physical and mechanical properties, moisture absorption, water resistance, abrasion resistance, and other important parameters.

Ecology and safety

Akrilan pays special attention to environmental issues. The company's management realises the responsibility for the impact of its activities and products on the environment and human health. Therefore, the company has implemented and certified an environmental management system in accordance with the requirements of GOST R ISO 14001-2016 (ISO 14001:2015).

In addition, the company's products belong to low-hazard substances of the 4th hazard class and meet the requirements of STO MON 2.20-2017 «Green standards in the nanoindustry. Polymer and copolymer dispersions. General requirements for «green» products and assessment methods», which is confirmed by the certificate of conformity of «green» innovative products «Nanocertifica - green innovations» POCC RU. I750.14NZ04.

Currently, the company Akrilan is developing dynamically, has good potential and opportunities for working with clients. The company offers a prompt and quality solution to your problems.

MISSION OF THE COMPANY AKRILAN:

-  Ensuring industrial safety of production processes and labor protection;
-  Ensuring environmental safety and sanitary protection standards;
-  Release of high-quality products that meet customer requirements;
-  Fulfillment of customer orders within the required time frame and in full;
-  Providing technical support to customers for the development of final materials based on Akrilan products;
-  Flexible pricing system;
-  Efficiency in decision-making on any commercial issues;
-  Improvement of production technologies and development of new products in demand in sales markets, «green innovations».

CONTACTS:

Address: 600016, Vladimir region, Vladimir, B. Nizhegorodskaya street, 81G

Tel: +7 (495) 287-36-26

E-mail: akrilan@vladimir.akrilan.com

Website: www.dispersions.ru

Tel.: +7-905-611-73-93

E-mail: bogatova@akrilan.com

КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ

ГУМИНОВЫЙ

СТИМУЛЯТОР

РОСТА



ЕЖЕГОДНО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В ОБРАБОТКЕ
15 000 000 ГА В 20 СТРАНАХ МИРА



➤ **ЭФФЕКТИВНОСТЬ:**

повышает устойчивость растений к стрессам, способствует росту урожайности и улучшению качества продукции.

➤ **УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ:**

совместим с минеральными удобрениями и пестицидами, подходит для всех видов опрыскивателей и систем капельного полива.

➤ **ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ:**

максимальная эффективность при минимальном расходе.

➤ **БЕЗОПАСНОСТЬ:**

сертифицирован для использования в органическом земледелии.

ЗАКАЖИТЕ ПРОБНУЮ
ПАРТИЮ УЖЕ СЕГОДНЯ!

LIGNOHUMATE.RU

8 800 555 75 72

Бесплатный звонок по России



ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ИЗ РОССИИ В ТУРЦИЮ, ЕВРОПУ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

РОССИЯ



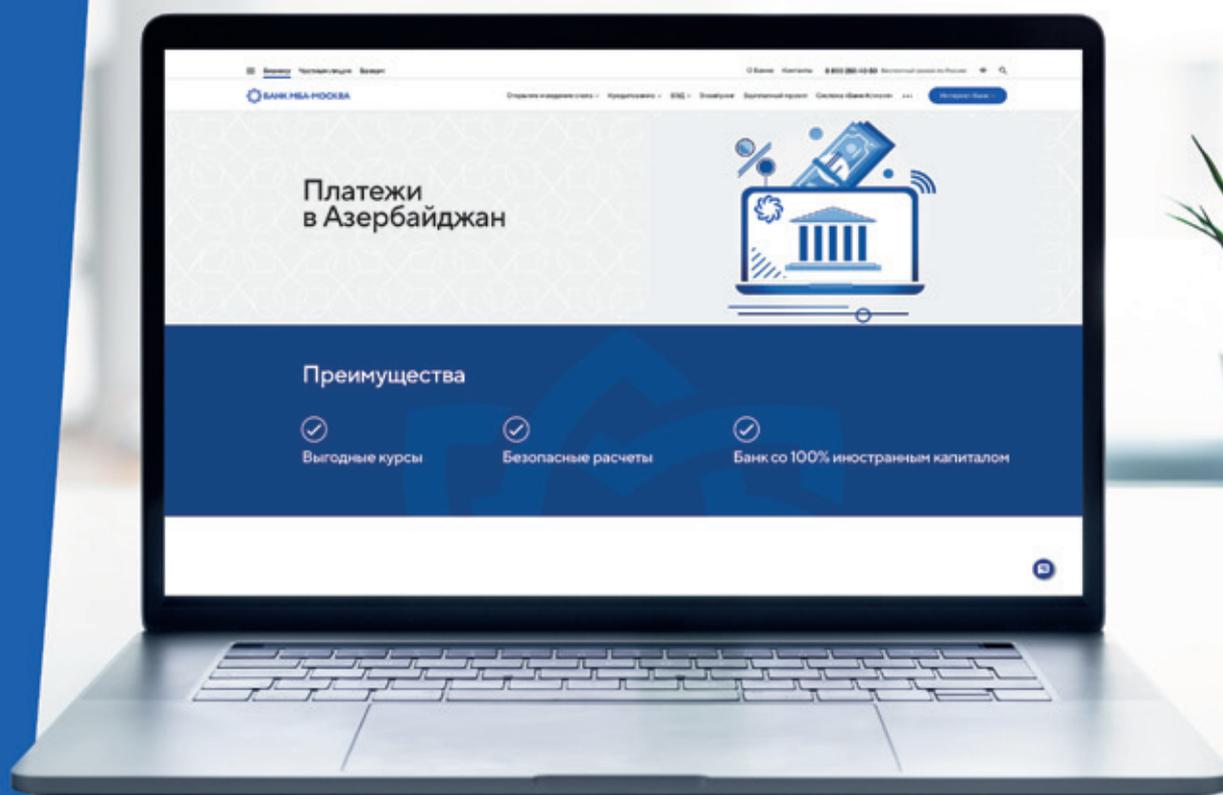
+7 495 645 68 12

vk.com/logitrans

salesmoscow@logitransport.com

www.logitransport.com





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2Vsb5y18S7A