



With the  
support of the  
RF CCI

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

PRIMAKOV  
READINGS

THE LABORATORY  
OF THE FUTURE  
WORLD ORDER

GROWTH POINT  
– SEZ DUBNA

KALUGA SPECIAL  
ECONOMIC ZONE



ANTON AFANASYEV:

«The special economic zones of Russia  
should be recognizable»

## Особое мнение. INDIVIDUAL OPINION.

- 2 ВАДИМ МАКАРЕНКО: «ВИЗИТ ПРЕЗИДЕНТА ПУТИНА - ЗАДАЧА ПОДДЕРЖАТЬ И ОБОДРИТЬ СОЮЗНИКОВ».  
**VADIM MAKARENKO: «THE VISIT OF PRESIDENT PUTIN IS AIMED AT SUPPORT AND ENCOURAGEMENT OF ALLIES».**

## «Примаковские чтения». THE PRIMAKOV READINGS.

- 6 ЛАБОРАТОРИЯ БУДУЩЕГО МИРОПОРЯДКА.  
**THE LABORATORY OF THE FUTURE WORLD ORDER.**

## Индустрия. Инвестиции. Инновации. INDUSTRY. INVESTMENT. INNOVATIONS.

- 14 ОЭЗ «КАЛУГА».  
**SEZ KALUGA.**
- 16 ТОЧКА РОСТА – ОЭЗ «ДУБНА».  
**GROWTH POINT – SEZ DUBNA.**
- 22 ПОТЕСНИТЬ КИТАЙ.  
**TO CHALLENGE CHINA.**
- 24 ПРИМЕР УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ЯПОНИИ - КОМПАНИЯ «ARKRAY».  
**THE EXAMPLE OF A SUCCESSFUL COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND JAPAN – ARKRAY.**
- 28 «АКВАНОВА РУС» – ПРИМЕР УСПЕШНОГО ТРАНСФЕРТА ТЕХНОЛОГИЙ.  
**AQUANOVA RUS – EXAMPLE OF A SUCCESSFUL TECHNOLOGY TRANSFER.**
- 30 АЛЕКСАНДР ШОНДИН: «МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СМОЖЕМ СОСТАВИТЬ ДОСТОЙНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ».  
**ALEXSANDER SHONDIN: «WE ARE SURE THAT WE CAN PROVIDE A WORTHY COMPETITION».**

- 34 СПРОС РОЖДАЕТ РАЗВИТИЕ.  
**DEMAND CREATES DEVELOPMENT.**

- 38 ЯРОСЛАВ ПАСИЧНИК: «НАША КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ С МИРОВЫМИ ЛИДЕРАМИ БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕНА».  
**YAROSLAV PASICHNIK: «WE WILL ENSURE OUR COMPETITIVENESS AGAINST WORLD LEADERS».**

- 40 НЕ ШПРИЦЕМ ЕДИНЫМ...  
**NOT BY SYRINGE ALONE...**

- 44 «ПРЕПРЕГ-СКМ» - НАМ НУЖЕН МИР, ЖЕЛАТЕЛЬНО ВСЕ. **PREPREG-ACM – OUR GOAL IS TO EXPAND WORLDWIDE.**

- 48 «ЭЛЕКТРИЧЕСТВО КОНЧИЛОСЬ»? – БЛАГОДАРЯ «ТЕХНОКОМПЛЕКТУ» ТАКОГО НЕ БЫВАЕТ!  
**RUN OUT OF ELECTRICITY? – THANKS TO TECHNOCOMPLEKT THIS WILL NOT HAPPEN!**

- 52 КОМПАНИЯ «ЭЙЛИТОН» – «ДОРОГОСТОЯЩИМ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ ПРИДЕТСЯ ПОТЕСНИТЬСЯ!»  
**EILITON COMPANY – «EXPENSIVE IMPORTED ANALOGUES WILL BE DRIVEN OUT!»**

## Мосты сотрудничества. THE BRIDGES OF COOPERATION.

- 56 РИМ-ВЕНА-МОСКВА-САРАТОВ- ПОЕЗД ИСТОРИИ ПРОХОДИТ ОДИН РАЗ. КАК ЕГО НЕ ПРОПУСТИТЬ...  
**ROME-VIENNA-MOSCOW-SARATOV – THE TRAIN OF HISTORY PASSES ONCE. HOW NOT TO MISS IT...**

## Ставка на перспективу. BET ON THE FUTURE.

- 60 КАК РЭЦ И ИМБОП БУДУТ УЧИТЬ БИЗНЕС ЭКСПОРТУ.  
**REC AND IIMBA WILL TRAIN EXPORTERS TO DO BUSINESS.**

PHOTOS ON PAGES 2-9, 56-60 ARE PRESENTED BY THE RF CCI

ФОТО НА СТРАНИЦАХ 2-9, 56-60 ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ТПП РФ



на обложке генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна»  
**Антон Афанасьев**

Издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
при поддержке ТПП РФ  
Редакционная группа: **Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**  
Главный редактор: **Мария Суворовская**  
Редактор номера: **Наталья Варфоломеева**  
PR и реклама: **Ирина Длугач**  
Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**  
Корректор: **Мария Башкирова**  
Перевод: **Григорий Россыйкин**  
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.**  
e-mail: **mail@b-d-m.ru**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016.  
Тираж: **15000**

Publisher: **Business DIALOG Media LLC with the support of the RF CCI**  
Editing Group: **Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**  
The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**  
Managing Editor: **Natalia Varfolomeyeva**  
PR and Advertising: **Irina Dlugach**  
Designer: **Vitaliy Gavrikov**  
Proofreaders: **Maria Bashkirova**  
Translation: **Grigoriy Rossyaykin**  
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**  
e-mail: **mail@b-d-m.ru**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media.  
The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.  
Edition: **15000 copies**

# СПРОС РОЖДАЕТ РАЗВИТИЕ

Сегодня поддержка национального бренда «Сделано в России» вышла на повестку дня. Отраслевые министерства, российский экспортный центр (РЭЦ), новые институты развития нацелены на поддержку и продвижение российских товаров и разработок на зарубежных рынках. О том, как выстраивает свою конкурентную стратегию и какие рынки рассматривает как наиболее интересные для продвижения, мы беседуем с Александром Безруковым – генеральным директором ООО МЛТ, являющейся резидентом ОЭЗ «Дубна».



**- Александр Васильевич, ваша компания в ближайшей перспективе планирует сертификацию в ЕС и экспорт своей инновационной продукции на европейские рынки. Насколько для вас как экспортера важны меры поддержки со стороны государства и отраслевых ведомств? Как вы оцениваете появление Российского экспортного центра?**

– Мы являемся резидентом Особой экономической зоны «Дубна», а значит, пользуемся льготами, которые нам предоставляются как резидентам. Это для нас, как и для других компаний в ОЭЗ, во многом определяет работу. Особенно важна для нашего предприятия возможность построить собственные производственные здания. С одной стороны, это основа стабильности, с другой – возможность реализовать разработки, для производства которых необходимы помещения со специальными характеристиками. Наиболее интересен для нас, конечно, рынок России и стран бывшего СССР. ООО МЛТ – молодая компания, но Группа компаний ЭМКО, в которую она входит, работает уже более 25 лет. И мы точно знаем, что наша продукция (приборы и реагенты для клинической лабораторной диагностики) очень нужна лечебно-профилактическим учреждениям России. Порой в лабораториях нет самых необходимых приборов, в том числе тех,

что выпускаются нами. В 2007 году мы участвовали в государственной программе «Здоровье», за год было поставлено более 1200 анализаторов показателей гемостаза (коагулометров). Прошло 10 лет – приборы состарились, их пора менять, мы предложили льготные условия по обновлению парка приборов, но пока обновление идёт очень медленно. Коагулометры необходимы для профилактики и лечения болезней системы кровообращения – главной причины смертности в России. Учитывая, что в месяц на этих приборах выполняется около миллиона анализов, от точности которых может зависеть жизнь человека, легко представить масштаб проблемы. Здравоохранение остро нуждается в наших приборах, а мы вынуждены искать зарубежные рынки. Вторая по значимости причина смертности в России – онкологические заболевания. Для борьбы с ними важно раннее обнаружение заболевания и предраковых состояний. Самый успешный скрининг на онкологические заболевания – скрининг на рак шейки матки (РШМ), так называемый Пап-тест – позволяет снизить смертность на 70-80%. (Последние 25 лет в России наблюдается постоянный рост заболеваемости и смертности от РШМ, в то время, как в странах, где налажен скрининг, тенденция обратная).

Наши автоматы окраски биологических препаратов могут быть аппаратной осно-

вой для организации скрининга на РШМ, но в настоящее время предпочтение часто отдаётся американской технологии, которая не в разы, а на порядок дороже, чем технология с использованием автоматов окраски нашего производства. Результаты: полномасштабного организованного скрининга РШМ в России нет, смертность и заболеваемость растёт, а промышленность вынуждена искать рынки сбыта за границей.

В итоге мы ищем возможность выйти на внешние рынки – из-за необеспеченности внутреннего спроса, а государство ищет возможность нам помочь. Если бы закупки медицинских изделий российского производства осуществлялись в достаточном объёме, никакой помощи не потребовалось бы. Работу экспортного центра в настоящее время я не могу оценить: пока у нас не было взаимодействий. Что касается возможности получения субсидий на сертификацию изделий по постановлению правительства, считаю правильным субсидировать сертификацию (регистрацию) инновационных медицинских изделий не только за границей, но и в России. Причём механизм субсидий должен быть простым. Процедура, предусматриваемая постановлением № 1388, на мой взгляд, слишком сложная, никак не снимает рисков, требование предоставить контракт на покупку значительного объёма продукции



мне кажется нереалистичным. В прошлом году мы получили опыт работы с Фондом содействия инновациям (Фондом Бортника). Благодарны за полученную поддержку, она помогла нам в коммерциализации наших разработок, но сложности с подготовкой заявки, с отчётами, с реализацией планов большие. Наиболее оперативное сотрудничество получилось с инжиниринговым инкубатором - специализированной структурой кластера ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне. По существу, за 25 лет работы нам впервые в 2016 году удалось получить существенную финансовую помощь. Но главный механизм, который может обеспечить развитие производства и региона, - это финансирование внутреннего спроса на наукоемкую современную продукцию, в нашем случае - на медицинские изделия. Спрос есть, но, к сожалению, он неплатёжеспособный. Необходимо больше выделять средств на закупку отечественных медицинских изделий. Бессмысленны субсидии и льготы, если производство не имеет сбыта.

**- В продолжение европейской темы, стоит просчитывать санкционные риски? Насколько санкции сказываются на ваших производственных процессах?**

- На нашей работе санкции сейчас практически не сказываются, но при выходе на внешний рынок такое влияние может возникнуть. В большей степени оказало влияние падение цен на энергоресурсы и соответствующее обесценивание рубля. Для нас это оказалось благотворным - в результате импортозамещения увеличился спрос на наши изделия.

**- С какими уникальными разработками вы готовы выйти на общее евразийское пространство?**

- Я бы не стал называть наши разработки в целом уникальными, правильнее называть их оригинальными: это российские разработки, а не копии иностранных образцов. Некоторые решения, применяемые в наших приборах, действительно больше никем не реализованы. Мы первыми в России сделали коагулометр, первыми сделали программируемый автомат окраски. В ЕАЭС мы хотели бы предложить всё то, что мы предлагаем в России - 7 моделей полуавтоматических коагулометров, шесть моделей автоматов окраски биологических препаратов для микроскопии. Эти приборы, нужные практически в каждой клинической лаборатории, а зачастую и в поликлиниках.

**- Какие факторы стали решающими при выборе площадки для запуска инновационного производства? Почему ОЭЗ Дубна?**

- Когда мы начинали поиск площадки вне Москвы, никаких более близких территориально вариантов не было - площадка в Зеленограде была полностью занята. Конечно, привлекала возможность воспользо-

зоваться льготами, возможность построить производство под собственные, довольно специфичные требования. Привлекало также то, что Дубна - это город с замечательной наукой и производством, с хорошим кадровым потенциалом. Очень жаль, что ООО МЛТ и головное предприятие ООО ЭМКО разделяет около 140 километров. Это сильно затрудняет работу. Для инновационного предприятия главный актив - это сотрудники, переезд всего предприятия возможен, как правило, только по чрезвычайным причинам, поэтому технопарки с возможностью размещения производства и лабораторий должны быть в каждом крупном населенном пункте.

**- В чем уникальность и конкурентоспособность производимого вами оборудования, его инновационность, почему готовы конкурировать с европейскими производителями?**

- Мы стараемся делать приборы, не уступающие по функциональным характеристикам зарубежным, но ориентированные, прежде всего, на требования российских лабораторий и на российский кошелек. Простота решений - принцип конструирования, о котором мы всегда помним. Как говорил И.П. Павлов:

«Простота и ясность - это идеал познания». Многие наши сотрудники - перфекционисты, стараются довести конструкцию до идеала. Сказать, что наши разработки находятся на переднем крае науки, нельзя: современная наука, как правило, требует значительных ресурсов. Мы пока не доросли до такого уровня и вынуждены заниматься не слишком сложными и не слишком затратными задачами, но конструирование, разработка принципов работы приборов, безусловно, осуществляются на изобретательском уровне. Конкурентоспособность наших приборов обусловлена тем, что простота конструкции позволяет нам предлагать цены, которые в разы меньше, чем у других производителей, в том числе и российских. В результате некоторые изделия, которые мы разработали и поставили на производство, могут быть перспективны не только на нашем рынке, но и в других странах, включая европейские.

**- Какие важные проекты готовятся к реализации в этом году, и что на перспективу?**

- Завершается регистрация высокопроизводительного автомата окраски ЭМКО-СТЕЙНЕР АФОМК-16-25, который перспективен для применения в гистологии, иными словами - у патоморфологов. Это новое и очень перспективное для нас направление. Начат процесс регистрации наборов реагентов для скрининга на рак шейки матки.

В настоящее время разрабатывается ряд новых устройств для анализа гемостаза. Ожидаем, что они будут широко востребованы. Мы не привыкли останавливаться.

● ● ●

**Справка**  
**На территории**  
**особой**  
**экономической зоны**  
**«Дубна» компания**  
**МЛТ ведет свою**  
**деятельность**  
**четвертый**  
**год. Резидент**  
**специализируется**  
**на разработке**  
**и производстве**  
**медицинских**  
**изделий и приборов**  
**для клинической**  
**лабораторной**  
**диагностики.**  
**На сегодняшний**  
**день инвестор**  
**зарегистрировал**  
**и запустил в**  
**производство три**  
**вида приборов**  
**(7 моделей).**

● ● ●

# DEMAND CREATES DEVELOPMENT

Today the support of the national brand «Made in Russia» came on the agenda. Industry ministries, the Russian Export Center (REC), new development institutions are aimed at supporting and promoting Russian goods and developments in foreign markets. We talk with Alexander Bezrukov, General Director of MLT LLC, the resident of the SEZ Dubna, about the building of a competitive strategy and most promising markets.

company, but the EMCO Group, of which it is a part, has been operating for more than 25 years. And we definitely know that our products (devices and reagents for in vitro diagnostics) are very much needed by medical and preventive institutions in Russia. Sometimes the laboratories lack the most necessary instruments, including those manufactured by us. In 2007 we participated in the state program «Health», more than 1200 coagulometers were supplied during the year. Ten years passed and the instruments got old, it's time to change them, we have offered favorable conditions to upgrade the equipment, but so far the renovation process is very slow. Coagulometers are necessary for prevention and treatment of blood circulatory system diseases, which are the main cause of death in Russia. It is easy to imagine the scale of the problem, given that about a million tests are performed on these devices a month, a human life can depend on their accuracy. Health care strongly needs our equipment, but we are forced to look for foreign markets.

The second leading cause of death in Russia is oncological diseases. Early detection of the disease and precancerous state is important to fight them. The most successful screening for cancer is cervical cancer screening, the so-called Pap-test can reduce death rate by 70-80%. (The last 25 years in Russia there has been a steady increase in the cervical cancer incidence and mortality, while in the countries with established screening the trend is reversed). Our autostainers can be the instrumental basis for organizing of cervical cancer screening, but at present, preference is often given to American technology, which is several times more expensive than the technology with the use of autostainers of our production.

As the results: there is no full-scale organized screening of cervical cancer in Russia, mortality and morbidity is increasing, while industry is forced to look for markets abroad.

In this regard we are looking for an opportunity to enter foreign markets since there is a lack of domestic demand, and the state is looking for an opportunity to help us. If purchases of Russian medical products were carried out in sufficient volume, no help would be required.

I cannot evaluate the work of the export center now, as long as we have not had any interactions. As for the possibility of receiving subsidies for certification of products under a government decree, I think that it is right to subsidize the



*Many of our employees are perfectionists, who try to bring the design to ideal*  
*There is no full-scale organized screening of cervical cancer in Russia, mortality and morbidity is increasing, while industry is forced to look for markets abroad*

**– Dr. Bezrukov, your company plans to get EU certification and export its innovative products to the European markets in the near future. What is the importance of the support measures from the state and industrial agencies for you as an exporter? How do you assess the creation of the Russian Export Center?**

We are a resident of the Special Economic Zone Dubna, and, therefore, we are using benefits that are given to us as residents.

This determines all the work for us as well as for other residents in many ways. The opportunity to build our own production buildings is particularly important for our company. On the one hand, this is the basis of stability, on the other hand, the opportunity to put into effect innovations, for the production of which you need premises with special characteristics.

The most interesting for us, of course, is the market of Russia and the countries of the former USSR. MLT LLC is a young

certification (registration) of innovative medical products not only abroad, but also in Russia. And the mechanism of subsidies should be simple. The procedure envisaged by the decree №1388, in my opinion, is too complicated, and it does not remove risks, the requirement to provide a contract for the purchase of a significant amount of products seems unrealistic to me.

Last year we had the experience of working with the Foundation for assistance to small innovative enterprises (Bortnik foundation). We are grateful for the support received, it helped us to commercialize our developments, but the difficulties in preparing the application and reports, in implementing the plans are significant. The most dynamic cooperation was with the Engineering Incubator LLC. It is a specialized structure of the Cluster of nuclear physics and nanotechnologies in Dubna.

In fact, in 2016 we managed to obtain substantial financial assistance for the first time in 25 years of work. But the main mechanism that can ensure development of production and the region is stimulation of domestic demand for science-intensive modern products, in our case for medical products. Demand exists, but, unfortunately, it is insolvent. It is necessary to allocate more funds for the purchase of domestic medical products. The subsidies and benefits are pointless if producers have no sales.

**– Following up the European topic, is it worth to calculate the sanctions risks? How much do sanctions affect your production processes?**

– Sanctions practically do not affect our work, but once we enter the foreign market, such an influence can arise. These are the fall in oil & gas prices and the corresponding devaluation of the ruble that had influence on us. This turned out to be beneficial for us because the demand for imported devices decreased due to the growth of ruble prices, but the need remained, thus our sales grew.

**– What are the unique innovations that you are ready to offer to the common Eurasian space?**

– In general I would not call our innovations unique, it's more correct to call them original: they are Russian developments, not copies of foreign products. Some of the features of our devices are really unique. We were the first in Russia who made a coagulometer, the first one who made a programmable autostainer. In the EAEU we would like to offer everything that we are offering in Russia – 7 models of semi automated coagulometers, six models of automated slide stainers for microscopy. These devices are needed in almost every clinical laboratory, and often in health centers.

**– What factors determined the choice of the site for the launch of innovative production? Why is it the SEZ Dubna?**

● ● ●

**Reference**

MLT LLC is operating in the territory of the special economic zone Dubna for the fourth year. The resident specializes in the development and production of medical devices for in vitro diagnostics. As of today the investor has registered and launched into production three types of devices (7 models).

● ● ●

– When we started to search for a site outside Moscow, there were no geographically closer variants – the site in Zelenograd was completely occupied. Of course, we were attracted by the opportunity to build production premises for our own, rather specific requirements. Also the fact that Dubna is a city with a developed science and production, with good human resources potential. Unfortunately, MLT LLC and the head enterprise EMCO LLC are divided by about 140 kilometers. This drastically complicates the work. For an innovative enterprise, the main asset is employees. In general the transfer of the whole enterprise is possible only for extraordinary reasons, so technology parks with the possibility of placing production and laboratories should be in every large settlement.

**– What is the uniqueness and competitiveness of your equipment, its innovativeness, what are your competitive advantages in comparison to European manufacturers?**

– We try to make devices that are not inferior to foreign ones in terms of their functional characteristics, but focused primarily on the requirements of Russian laboratories and solvency of Russian customers. The simplicity of solutions is the principle of design which we always keep in mind. As I.P. Pavlov said: «Simplicity and clarity is the ideal of knowledge». Many of our employees are perfectionists, who try to bring the design to ideal. We cannot say that our developments are at the forefront of science, since modern science, usually, requires considerable resources. We have not yet grown to this level and are forced to deal with not too complicated and not too costly tasks, but the design, development of the principles of the devices' operation, of course, are carried out at the inventive level. The competitiveness of our devices is determined by the fact that the simplicity of the design allows us to offer prices that are several times lower than those of other manufacturers, including Russian ones. As a result, some of the products that we developed and put into production can be promising not only in our market, but also in other countries, including European ones.

**– What important projects are being prepared for implementation this year, and what is planned in the long run?**

– The registration of a high-performance automated slide stainer Emcostainer AFOMK-16-25, which is prospective for use in histology, in other words – by pathologist, is close to fulfilling. This is a new and very promising direction for us.

The process of registration of reagent kits for screening on cervical cancer has been launched. A number of new devices for the analysis of hemostasis are being developed. We expect that they will be widely demanded. We haven't got used to stop.