

39/161 декабрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

**РОССИЯ –
ФИНЛЯНДИЯ:**

**ДИАЛОГ
О БИЗНЕСЕ
В НОВЫХ
РЕАЛИЯХ**

**АНТОН ЛОГИНОВ,
Торгпред России
в Финляндии:**

**«НАША ОСНОВНАЯ
ЦЕЛЬ – ПРОДВИЖЕНИЕ
НАЦИОНАЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСОВ РОССИИ»**

ОЛЬГА АНСБЕРГ,

генеральный директор «Порт Логистик»
(морской порт Выборг):

«ДЕРЖИМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС»

MariMatic –

инновационные решения вакуумного сбора отходов для жилых кварталов и территорий, больниц, торговых центров, офисов, спортивных арен и предприятий пищевой промышленности



- **Системы Taifun®** –
лидирующее на рынке решение для вакуумной транспортировки отходов на предприятиях пищевой промышленности по всей России
- **Системы MetroTaifun®** –
революционные решения, которые внедряются в России в различные проекты по утилизации бытовых отходов и проекта «Умный город»
- **Системы MetroTaifun®** –
одно из лучших решений для обеспечения вторичной переработки и минимизации выбросов CO2

MariMatic®

Member of MariMatic Group

www.marimatic.com
E-mail: info@marimatic.com

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Александра Сергеевна Убоженко

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Алтапова**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 39/161 декабрь 2021

Дата выхода в свет: 27.12.2021

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Aleksandra Sergeevna Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko, Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 39/161 December 2021

Date of issue: 27.12.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

АНТОН ЛОГИНОВ: «НАША ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ – ПРОДВИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ»

ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ РОССИИ В ФИНЛЯНДИИ – О ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ФИНЛЯНДИЕЙ

10

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ФИНЛЯНДИЯ: КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА – О РАЗВИТИИ БИЗНЕС-ПАРТНЁРСТВА С ФИНЛЯНДИЕЙ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

14

ОЛЬГА АНСБЕРГ: «ДЕРЖИМ ПРАВИЛЬНЫЙ КУРС»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ПОРТ ЛОГИСТИК» (МОРСКОЙ ПОРТ ВЫБОРГ) – О ТОМ, КАК УСПЕШНО УПРАВЛЯТЬ БОЛЬШИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В МОРСКОЙ ОТРАСЛИ

ИСТОРИИ УСПЕХА

22

ЕВГЕНИЙ АБРИН: «ПУТЬ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ЛИДЕРСТВУ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР KIILTO В РОССИИ – О ТОМ, КАК КОМПАНИЯ ВЫСТРАИВАЕТ РАБОТУ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ И ЧТО ПОМОГАЕТ ЕЙ УДЕРЖИВАТЬ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ

26

ЖЕЛЕЗОБЕТОННОЕ СОЕДИНЕНИЕ

КАК ПОСТРОИТЬ ЗДАНИЕ, СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ И ПРИ ЭТОМ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО, РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ РОССИЙСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ REIKKO ДМИТРИЙ БУРМАТОВ

30

СВАРКА БЕЗ ГРАНИЦ

ЕВГЕНИЯ ДМИТРИЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КЕМППИ РОССИЯ» – О ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ РЕШЕНИЯХ В СВАРОЧНОЙ ОТРАСЛИ И ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

34

TAIFUN УНИЧТОЖАЕТ ОТХОДЫ

ВАКУУМНАЯ СИСТЕМА СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ОТХОДОВ КОМПАНИИ MARIMATIC METROTAIFUN ПОЗВОЛЯЕТ СОХРАНЯТЬ ГОРОДА ЧИСТЫМИ

38

«МОГЛИНО»: ОГРАНИЧЕНИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ НЕТ

ЧЕМ ОЭЗ «МОГЛИНО» ПРИВЛЕКАЕТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

42

ЛОГИСТИКА – ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КОМПАНИИ СДЭК



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

РУКОВОДИТЕЛЬ
ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
РОССИИ В ФИНЛЯНДИИ
АНТОН ЛОГИНОВ
РАССКАЗАЛ НАШЕМУ
ИЗДАНИЮ О ТЕКУЩЕМ
СОСТОЯНИИ И
ПЕРСПЕКТИВАХ
РАЗВИТИЯ
ДВУСТОРОННЕГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА
МЕЖДУ РОССИЕЙ И
ФИНЛЯНДИЕЙ.

АНТОН ЛОГИНОВ:
«НАША ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ –
ПРОДВИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ»

– Антон Владимирович, каковы сейчас наиболее актуальные направления в работе Торгового представительства России в Финляндии?

– Наши основные цели как торгового представительства – это продвижение национальных экономических интересов России, инициирование и сопровождение взаимовыгодных проектов и производственной кооперации в обеих странах, содействие российским экспортёрам, содействие переносу передовых технологий и локализации производства финских компаний на территории России. А как инструменты – аналитика, коммуникации, личные связи, в конце концов.

– Торгово-экономические связи с Финляндией поддерживает множество субъектов РФ. Какие регионы наиболее активны и какие перспективы для развития торговых отношений с регионами вы могли бы отметить?

– Наиболее активны крупные федеральные центры – Москва (37,5% российско-финляндского товарооборота), Санкт-Петербург (10,0%), а также расположенные близко к Финляндии регионы российского Северо-Запада – Карелия (3,0%), Ленинградская (7,6%), Мурманская (7,5%) и Вологодская области (4,2%). Кроме того, значительный вклад вносят субъекты РФ, в которых расположены промышленные центры, выпускающие экспортоориентированную продукцию и играющие существенную роль в трансграничных и торгово-производственных цепочках.

Ежегодно Торгпредство получает порядка 600 обращений от компаний, органов власти и региональных центров поддержки экспорта об оказании содействия в продвижении российской продукции на финский



рынок. В связи с приоритетным вниманием к развитию несырьевого неэнергетического экспорта, отмечаем повышенный интерес производителей сельскохозяйственной и пищевой продукции из Краснодарского края, Московской и Тульской областей.

– Что сейчас составляет основу торгового оборота между нашими странами?

– В настоящее время товары топливно-энергетической группы всё ещё составляют более половины наших экспортных отгрузок в Финляндию (54,1%), что во многом обусловлено высоким уровнем цен на мировом рынке. При этом хотелось бы подчеркнуть, что несырьевой неэнергетический экспорт из России на финский рынок демонстрирует серьёзный рост. За январь-октябрь он составил 2,9 млрд долларов, увеличившись на 33,0% по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. и на

7,7% по сравнению с январём-октябрем 2019 г. Увеличение произошло главным образом за счёт поставок никелевого штейна, химической продукции, товаров лесопромышленной группы (пиломатериалы, фанера, древесные плиты, технологическая щепа, целлюлозно-бумажная продукция).

– Вы упомянули, что несырьевой неэнергетический экспорт из России на финский рынок демонстрирует серьёзный рост. Какие вы видите перспективы в развитии несырьевого экспорта в ближайшем будущем?

– Если в 2013 году доля товаров несырьевой неэнергетической группы составляла 17,6%, то сейчас она составляет около 40%. Помимо традиционных позиций – химических товаров, металлов и изделий из них, продукции переработки древесины, – на рынок Финляндии в последнее время стали активно выходить или расширять поставки производители новых товаров: это строительные материалы, пищевая продукция (зерно, дикорастущие грибы и ягоды, мясная продукция, краснодарские вина), электрооборудование, суда и плавсредства, фудтраки и многое другое. Таким образом, существуют серьёзный потенциал и хорошая перспектива развития экспорта по самым разным направлениям.

В связи с уже ранее упомянутым разрывом устоявшихся цепочек поставок мы отмечаем повышенный интерес к российским товарам со стороны финских промышленных компаний. В настоящее время ведутся активные переговоры по поставкам компонентов для судостроения, элементов для мебельной промышленности, пиломатериалов, удобрений и химической продукции.

В 2021 году на финский рынок вышел российский производитель сельскохозяйственной техники «Ростсельмаш». В Финляндии довольно развитое сельское хозяйство, качественная техника востребована среди профессионалов. Однако отечественной компании придётся побороться за долю на рынке и узнаваемость бренда.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА В ФИНЛЯндию СЕЙЧАС ЕСТЬ СУЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС И НЕМАЛЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ, А ТОРГПРЕДСТВО ПОЛУЧАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ ОТ КОМПАНИЙ, ОРГАНОВ ВЛАСТИ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ОБ ОКАЗАНИИ СОДЕЙСТВИЯ В ПОСТАВКАХ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ФИНСКИЙ РЫНОК.

СУЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС СРЕДИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ВЫЗЫВАЕТ РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФИНЛЯНДИИ: ГОСТИНИЦЫ, ДОМА ОТДЫХА, ЯХТЕННЫЕ МАРИНЫ И ПРОЧИЙ СЕРВИС ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ТУРИСТСКОГО ПОТОКА, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ РОССИИ.

– Как бы вы оценили позиции России в рейтинге инвесторов Финляндии? Какие интересные инвестиционные проекты были реализованы и какие сферы наиболее привлекательны для инвестиций?

– По данным ЦБ РФ, по состоянию на конец июля текущего года накопленный объём прямых российских инвестиций в финскую экономику составлял 3,1 млрд долларов.

Российские компании реализуют в Финляндии крупномасштабные инвестиционные проекты. Ключевой из них – строительство энергоблока АЭС «Ханхикиви-1» концерном ГК «Росатом» оценочной стоимостью порядка 7 млрд долларов. Кроме того, российский бизнес управляет деятельностью хельсинкской судостроительной верфи Helsinki Shipyard, успешно реализующей проекты по строительству высокотехнологичных судов ледового класса для международных заказчиков. ПАО «Лукойл» владеет сетью АЗС под брендом Teboil, а ПАО «ГМК «Норильский никель» – никелевым заводом в г. Харьявалта, который в настоящее время активно расширяется. Среди компаний среднего размера я бы выделил «Цитомед», запустивший производство фармацевтической продукции в г. Лаппеенранта, и «Аргус-Спектр», производящий беспроводные противопожарные системы оповещения и спасения в городе Савонлинна.

Существенный интерес среди российского бизнеса вызывает рекреационный потенциал Финляндии: гостиницы, дома отдыха, яхтенные марины и прочий сервис по обслуживанию туристского потока, в том числе из России.

Ежегодно мы прорабатываем с российскими предприятиями десятки возможных инвестиционных проектов, что подчёркивает высокую заинтересованность в работе на финском рынке, в выпуске продукции для рынков Евросоюза, Северной Америки и Азии под лейблом made in Finland.

– Связи России и Финляндии в последнее время претерпевают некую трансформацию. Какие тренды вы можете

отметить и какие новые направления сотрудничества за счёт этого появляются?

– В настоящее время торгово-экономические связи наших стран трансформируются под воздействием глобальных и региональных трендов: пандемии, изменения сложившихся цепочек добавленной стоимости, усиления политики протекционизма и «зелёного» вектора европейской политики.

В частности, в связи с реализуемым «зелёным» переходом появляются новые возможности и проекты в области водородной, солнечной и ветроэнергетики, цифровых технологий. Интерес представляют технологии получения новых материалов, в том числе безуглеродного алюминия, стали на водороде, никеля и других цветных металлов, производство биотоплива второго поколения и всех товаров с приставкой «био» (строительные материалы, деревянные дома, биопластики и даже ткани из древесной биомассы).

– Сегодня экологическая ответственность играет всё большую роль в стратегии развития компаний. Какие направления сотрудничества между нашими странами можно отметить в этой сфере?

– ESG-трансформация для российского бизнеса – это вопрос сохранения конкурентоспособности на мировой арене и вопрос привлечения иностранных инвестиций. В марте текущего года Минэкономразвития РФ определило перечень сфер, в которых реализуются «зелёные» проекты: атомная энергетика, экотуризм, водородный и газомоторный транспорт, лесоклиматические и сельскохозяйственные проекты, проекты транспортной инфраструктуры, а также проекты, снижающие выбросы углекислого газа. Все данные направления являются традиционными в российско-финляндской повестке. В частности, в рамках приграничного сотрудничества в каждом программном периоде реализуются проекты в сферах лесного хозяйства, устойчивого туризма, экологии и безуглеродной энергетики. Крупнейший совместный промыш-

ленный проект наших стран – АЭС «Ханхикиви-1» – также отлично укладывается в данный тренд.

Стоило бы отметить, что ESG-отчётность становится приоритетной и для российских экспортёров, работающих и реализующих проекты в Финляндии. Это вопрос конкурентоспособности и сохранения позиции на рынке. Например, «Норильский никель» в настоящее время проходит ESG-трансформацию, одновременно развиваясь в рамках финского кластера аккумуляторной промышленности.

– Расскажите, пожалуйста, о перспективах развития транзита из Финляндии через российскую территорию.

– Железнодорожный транзит между Финляндией и странами Азии через территорию РФ в нынешнем году имел чёткую тенденцию к росту. Согласно данным таможен Финляндии, поток товаров, перевозимых ж/д транспортом из Финляндии в Китай и в обратном направлении, по итогам января-сентября 2021 года вырос примерно в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2020-го в стоимостном выражении, в 3,1 раза – по тоннажу (по контейнерным перевозкам отмечен рост в 2,2 и 3,4 раза соответственно). В нынешнем году первые контейнерные поезда направились из Финляндии в Японию, Иран, существует проект создания комплексного маршрута в Индию. Ведётся диалог по отправке ж/д грузов в Азию через Финляндию из Швеции и Норвегии. В нынешних эпидемиологических и экономических условиях транзитный потенциал железных дорог России в данной логистической цепочке имеет высокую привлекательность, особенно с введением электронных пломб.

– Эпидемия коронавируса стала серьёзным испытанием для мировой экономики, а какое влияние она оказала на российско-финляндское сотрудничество?

– Прошлогодние показатели двусторонней торговли под влиянием пандемии коронавируса были довольно слабыми, общий объём в 2020 году в стоимостном выражении снизился более чем на 26%, до 10 млрд долларов. Ограничительные меры и спад деловой активности привели к разрыву устоявшихся экономических связей и слому традиционных цепочек формирования добавленной стоимости. Тем не менее на данный момент наблюдается серьёзный восстановительный рост. По итогам января-октября рост составляет 23,2% к аналогичному периоду прошлого года.

Как бы то ни было, границы остаются закрытыми, передвижение возможно только для ограниченной группы лиц, а мероприятия доступны только для лиц с QR-кодами. Мы очень надеемся на скорое взаимное признание отечественных и зарубежных



вакцин. Коллеги, которым приходится по работе часто ездить между Россией и Финляндией, сейчас вынуждены делать четыре прививки, по две в каждой стране.

Ну и конечно же, ощущается острая необходимость в личных контактах и встречах: все немного устали от селекторных или ВКС-мероприятий и совещаний.

– Расскажите о тех мерах поддержки предпринимателей, которые сегодня принимаются торговым представительством.

– В первую очередь – информационное содействие, анализ рынков, помощь в установлении контактов, в том числе в рамках проводимых в стране выставок, сопровождение экспортных и инвестиционных проектов. Многие компании рассчитывают, что мы сможем заменить им их отделы продаж и маркетинга, к сожалению, это не так. Мы можем сформировать фарватер, по которому экспортёр сможет пройти и добиться успеха, но опять же при соблюдении правил и рекомендаций, а также требований страны.

Кроме того, мы предоставляем консультации по вопросам сертификации и законодательства Финляндии. Из региональных центров поддержки экспорта часто приходят запросы на проверку благонадёжности контрагентов.

– А какие мероприятия сегодня проводит и планирует проводить в ближайшем будущем торгпредство?

– В условиях пандемии торгпредство перешло к реализации мероприятий в онлайн-формате. Только за последний год мы провели 12 конференций в формате «Час с торгпредом» для российских регионов и экспортёров, две бизнес-миссии онлайн. Мы, естественно, надеемся на улучшение эпидемической ситуации и снятие ограничений на перемещение. Тогда можно будет вернуться к более удобным и эффективным очным презентациям инвестиционного потенциала регионов и компаний. Кроме того, традиционно одновременно с крупными отраслевыми выставками, например Finnbuild (строительство) или Vene (плавание), мы организуем нетворкинг-ме-

роприятия для российских участников, куда приглашаем потенциальных финских партнёров.

В будущем году будем возвращаться к клубным мероприятиям – встречам по различным тематикам с приглашением экспертов как с одной, так и с другой стороны.

– Какие основные проблемы вы бы отметили в российско-финляндских торгово-экономических отношениях?

– Существует ряд системных факторов, оказывающих негативное влияние на финский инвестиционный и деловой климат с точки зрения российского бизнеса. В первую очередь это изначально неравные условия для доступа на рынок для компаний из ЕС и третьих стран (в том числе России, Китая, США, а теперь и Великобритании).

Одной из основных «болевых точек» наших двусторонних экономических отношений остаётся проблема банковского обслуживания. Начиная с 2015 года наблюдается рост числа необоснованных отказов финскими банками в открытии новых счетов, а также прекращение обслуживания ранее открытых счетов компаний и граждан Российской Федерации, финских компаний с российским капиталом. Сейчас нами зафиксировано более двух десятков таких случаев. Этот вопрос неоднократно поднимался на различных уровнях, в том числе в рамках прошедшей в октябре межправительственной комиссии. Хочется надеяться, что стороны услышали озбоченности друг друга. В следующем году мы ожидаем продолжения переговорного процесса.

– Расскажите, пожалуйста, какие основные вопросы были подняты на Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству?

– 14 октября 2021 года в Хельсинки состоялось 16-е заседание Межправкомиссии под председательством Министра промышленности и торговли Российской Федерации Д.В. Мантурова. С российской стороны в мероприятии приняло участие более 60 представителей органов власти, деловых и научных кругов. Стоит отметить, что повестка охватывает очень широкий круг вопросов: в рамках 14 рабочих групп обсуждаются возможности углубления кооперации в сферах предпринимательства, лесного комплекса, ИКТ, таможенного сотрудничества, климата и т. д.

На октябрьском заседании российская сторона представила ряд перспективных проектов в области водорода, лесной промышленности, судостроения, транспорта. Обе страны подтвердили намерение в выстраивании конструктивного сотрудничества, основанного на общей приверженности принципам эффективной углеродно-нейтральной экономики.

МНОГИЕ КОМПАНИИ РАССЧИТЫВАЮТ, ЧТО МЫ СМОЖЕМ ЗАМЕНИТЬ ИМ ИХ ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА, К СОЖАЛЕНИЮ, ЭТО НЕ ТАК. МЫ МОЖЕМ СФОРМИРОВАТЬ ФАРВАТЕР, ПО КОТОРОМУ ЭКСПОРТЁР СМОЖЕТ ПРОЙТИ И ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, НО ОПЯТЬ ЖЕ ПРИ СОБЛЮДЕНИИ ПРАВИЛ И РЕКОМЕНДАЦИЙ, А ТАКЖЕ ТРЕБОВАНИЙ СТРАНЫ.

ANTON LOGINOV-
HEAD OF TRADE
REPRESENTATION
OF RUSSIA IN
FINLAND TOLD OUR
PUBLICATION ABOUT
THE CURRENT STATE
AND PROSPECTS OF
BILATERAL ECONOMIC
COOPERATION
BETWEEN RUSSIA AND
FINLAND.

ANTON LOGINOV:

"OUR MAIN GOAL IS TO PROMOTE RUSSIA'S
NATIONAL ECONOMIC INTERESTS"

– **Anton Vladimirovich, what are the most urgent directions in the work of the Trade Representation of Russia in Finland now?**

– Our main goals as a Trade mission are to promote national economic interests of Russia, initiate and support mutually beneficial projects and industrial cooperation in both countries, assist Russian exporters, facilitate transfer of advanced technologies and localization of Finnish companies production in Russia, and as tools – analytics, communications, personal contacts in the end.

– **Trade and economic relations with Finland are supported by many subjects of the Russian Federation. Which regions are the most active and what prospects for the development of trade relations with the regions would you note?**

– The most active federal centers are Moscow (37.5% of Russian-Finnish trade turnover), St. Petersburg (10.0%), and regions of the Russian North-West, which are close to Finland – Karelia (3.0%), Leningrad region (7.6%), Murmansk region (7.5%) and Vologda region (4.2%). In addition, a significant role is played by the subjects of the Russian Federation in which important industrial centers are located. They play a significant role in cross-border trade and production chains and specialize in the production of basic goods exported to Finland. I would like to note that from the point of view of development of non-energy export to Finland there is now an interest and considerable potential on the part of Russian regions, and the Trade Representation receives a large number of requests from companies, authorities and regional export support centers for assistance in supplying Russian products to the Finnish

market. For example, Tula Region and Krasnodar Territory can be mentioned as regions that have become more active in this direction.

– **What now forms the basis of the trade turnover between our countries?**

– At present, fuel and energy products account for more than half of our export shipments to Finland (54.1%), which is largely due to the high level of prices on the world market. At the same time, we would like to emphasize that non-energy non-resource exports from Russia to the Finnish market demonstrate serious growth. In January-October the growth was \$2.9 billion, up 33.0% compared to the same period of 2020 and 7.7% compared to January-October 2019. The increase was due to supplies of nickel matte, chemical products, goods of timber group (sawn wood, plywood, wood boards, technological chips, pulp and paper products).

– **You mentioned that non-resource non-energy exports from Russia to the Finnish market are showing serious growth. What prospects do you see for the development of non-resource exports in the near future?**

– In 2013, the share of non-energy commodities was 17.6%, but now it is about 40%. In addition to traditional positions – chemical goods, metals and metal products, wood processing products, producers of new goods have recently started to actively enter the Finnish market or expand their supplies: construction materials, food products (grain, wild mushrooms and berries, meat products, Krasnodar wines), electrical equipment, ships and boats, food trucks and much more. Thus, there is both serious potential and a good

prospect for export development in a variety of directions. In connection with the previously mentioned breakdown of established supply chains, we note an increased interest in Russian goods on the part of Finnish industrial companies. Active negotiations are currently underway for shipbuilding components, elements for the furniture industry, lumber, fertilizers, and chemical products. In 2021, Russian agricultural equipment manufacturer Rostselmash entered the Finnish market. Finland has a well-developed agriculture and high-quality machinery is in demand among professionals. However, the domestic company will still have to fight for market share and brand recognition.

– **What is Russia's position in the Finnish investor ranking in your opinion? What interesting investment projects were implemented and what spheres are the most attractive for investments?**

– According to the Central Bank of Russia, as of the end of July this year, the accumulated volume of direct Russian investments in the Finnish economy amounted to 3.1 billion dollars. Russian companies are implementing large scale investment projects in Finland. The key one is construction of the Hanhikivi-1 nuclear power plant by Rosatom at an estimated cost of about \$7 billion. In addition, the Russian business manages the Helsinki Shipyard, which successfully implements projects to build high-tech ice-class ships for international customers. Lukoil owns a network of gas stations under the Teboil brand, and Norilsk Nickel has a nickel plant in Harjavalta, which is currently being actively expanded. Among medium-sized companies, I would single out Cytomed, which launched





pharmaceutical production in Lappeenranta, and Argus-Spektr. And also manufactures wireless fire alarm and rescue systems in Savonlinna. Recreational potential of Finland: hotels, rest houses, yacht marinas and other services for tourist flow, including those from Russia, arouses considerable interest among Russian business. Every year we work out dozens of possible investment projects with Russian companies, which emphasizes the high interest in working in the Finnish market, in manufacturing products for the EU market, North America and Asia under the “made in Finland” label.

– Communication between Russia and Finland has been transforming recently. What trends can you point out and what new areas of cooperation are emerging in this regard?

– At present, trade and economic relations of our countries are being transformed under the influence of global and regional trends: pandemics, changes in the established value chains, strengthening of protectionism policy and the “green vector” of European policy. In particular, new opportunities and projects in the field of hydrogen, solar and wind energy, and digital technologies appear in connection with the “green transition”. Technologies for producing new materials, including carbon-free aluminum, hydrogen-based steel, nickel and other non-ferrous metals, second-generation biofuels, and all products with

the prefix “bio” (building materials, wooden houses, bioplastics, and even fabrics from wood biomass) are of interest.

– Today, environmental responsibility plays a major role in the development strategy of companies. What areas of cooperation between our countries could be noted in this area?

– ESG-transformation for Russian business is a matter of maintaining competitiveness in the global arena and the issue of attracting foreign investment. In March this year the Ministry of Economic Development defined the list of spheres where “green projects” are realized: nuclear energy, ecotourism, hydrogen and gas motor transport, forest and agricultural projects, transport infrastructure projects as well as projects that reduce carbon dioxide emissions. All these areas are traditional in the Russian-Finnish agenda. In particular, projects in the fields of forestry, sustainable tourism, ecology, and carbon-free energy are implemented in each program period as part of cross-border cooperation. The largest joint industrial project of our countries – Hanhikivi 1 nuclear power plant – also fits perfectly into this trend. It is worth noting that ESG reporting becomes a priority for Russian exporters working and implementing projects in Finland. It is a matter of competitiveness and maintaining their market position. For example, Norilsk

Nickel is currently undergoing ESG-transformation while developing within the Finnish battery industry cluster.

– Please tell us about the prospects for the development of transit from Finland through Russian territory.

– Rail transit between Finland and Asian countries through Russian territory has tended to grow this year. According to Finnish Customs, the flow of goods transported by rail from Finland to China and vice versa in January-September 2021 increased about 2 times compared with the same period in 2020 in value terms and 3.1 times by tonnage (container traffic posted growth of 2.2 and 3.4 times, respectively). This year the first container trains went from Finland to Japan and Iran. There is a project on creation of a complex route to India. There is a dialogue on sending cargoes by rail to Asia via Finland from Sweden and Norway. In the current epidemiological and economic conditions, the transit potential of Russian railroads in this logistics chain is highly attractive, especially with the introduction of electronic seals.

– The coronavirus epidemic has been a serious test for the global economy, but what impact has it had on Russian-Finnish cooperation?

– Last year’s bilateral trade performance under the impact of the coronavirus pandemic

was quite weak, with the total volume in 2020 in value terms dropping by more than 26% to \$10 billion. Restrictive measures and a decline in business activity have led to a breakdown of established economic ties and the breakdown of traditional value chains. However, at the moment there is a serious growth. According to the results of January-October the growth is 23.2% against the same period last year. Of course, the borders remain closed, movement is only possible for a limited group of people, and the events are only available to people with QR codes. We very much hope for a soon mutual recognition of domestic and foreign vaccines. Colleagues who have to travel frequently between Russia and Finland have to get four vaccinations, two in each country. And of course, there is an urgent need for personal contacts and meetings – everyone is a little tired of conference calls or VCS – events and meetings.

– Would you please tell us about the measures to support entrepreneurs that are currently being taken by the Trade Representative Office?

– First of all, information assistance, market analysis, assistance in establishing contacts, including in the framework of exhibitions held in the country, support for export and investment projects. Many companies expect us to be able to replace their sales and marketing departments, unfortunately this is not the case. We can form a fairway along which an exporter can go and succeed, but again, subject to the rules and guidelines and the country's requirements. We also provide advice on certification and Finnish legislation. From regional export support centers, we

often get requests to check the reliability of counterparties.

– And what events does the Trade Representation hold today and plans to hold in the near future?

– In the conditions of the pandemic, the Trade Representation has moved to the implementation of events in the online format. Over the last year we have held 12 conferences in the format of “Hour with Torgprend” for Russian regions and exporters, 2 online business missions. Naturally, we hope for an improvement in the epidemic situation and the removal of restrictions on movement. Then it will be possible to return to more convenient and effective face-to-face presentations of the investment potential of regions and companies. Moreover, traditionally we organize networking events for Russian participants simultaneously with major trade fairs, for example, Finnbuild or Vene, where we invite potential Finnish partners. Next year we will return to club events – meetings on various topics with experts from both sides.

– What main problems would you point out in the Russian-Finnish trade and economic relations?

– There are a number of systemic factors that have a negative impact on the Finnish investment and business climate from the point of view of Russian business. First of all, these are inherently unequal market access conditions for companies from the EU and third countries (including Russia, China, the United States, and now the United Kingdom). One of the main “pain points” in our bilateral

economic relations remains the problem of banking services. Since 2015 there has been an increase in the number of unjustified refusals by Finnish banks to open new accounts, as well as the termination of servicing previously opened accounts of companies and citizens of the Russian Federation and Finnish companies with Russian capital. We have now recorded more than two dozen such cases. This issue has been repeatedly discussed at various levels, including within the framework of the Intergovernmental Commission that took place in October. We hope that the parties have heard each other's concerns. Next year we expect the negotiation process to continue.

– Please tell us what were the main issues raised at the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation?

– On October 14, 2021, the 16th meeting of the Intergovernmental Commission was held in Helsinki, chaired by the Minister of Industry and Trade of the Russian Federation, Denis Manturov. From the Russian side more than 60 representatives of authorities, business and scientific circles took part in the event. The agenda covers a very wide range of issues – 14 working groups discuss opportunities to deepen cooperation in the areas of entrepreneurship, forestry, ICT, customs cooperation, climate, etc. At the October meeting, the Russian side presented a number of promising projects in hydrogen, timber industry, shipbuilding, and transport. The two countries reaffirmed their intention to build constructive cooperation based on their shared commitment to the principles of effective carbon-neutral economy.





30 ТЫСЯЧ УСЛУГ В ГОД

11 ноября 2021 года Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата отпраздновала 100-летний юбилей со дня основания. Это значимое событие для всего предпринимательского сообщества, особенно петербургского. Созданная в Петрограде палата стала первой в России, и за вековой период работы ТПП неизменной осталась основа её деятельности – создание благоприятной деловой среды, диалог с органами власти, различными ведомствами, коллегами из других регионов и стран с целью поддержки предпринимательства города и защиты его интересов.

Сегодня Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата – это 100 высококвалифицированных штатных специалистов, 20 отраслевых комитетов, более 4,5 тысяч членов палаты и 30 тысяч сертифицированных услуг в год.

Сейчас ключевой функцией СПб ТПП является «проведение экспертиз и сертификация»: экспертиза страны происхождения товара, оформление сертификатов происхождения товара для целей экспорта и госзакупок, экспертиза качества, количества и комплектности товаров, оценка условий труда и многое другое. Эти услуги остаются востребованными сервисами с растущим спросом на них.

Высокую оценку работе СПб ТПП дал губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов, отметив, что совместными усилиями удалось преодолеть кризисные для бизнеса времена во время пандемии. «Мы совместно разработали четыре пакета мер по поддержке бизнеса. Не остановили ни одно предприятие. Сегодня мы видим итоги этой работы: рост экономики города», – сказал губернатор. Он подчеркнул, что индекс промышленного производства по итогам девяти месяцев 2021 года составил 107,3%, тогда как в среднем по России – 104,7%.

СОЕДИНЯЯ СТРАНЫ

Сегодня на постоянной основе СПб ТПП сотрудничает с более чем 150 зарубежными

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ФИНЛЯДИЯ: КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ

Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата – старейшее в России бизнес-объединение, которое уже целое столетие представляет интересы бизнес-сообщества региона. В числе приоритетных задач палаты в том числе находится и развитие сотрудничества с международными партнёрами. Финляндия – ближайший сосед и стратегический партнёр Петербурга. СПб ТПП связывают с этой страной давние и тесные взаимоотношения, а совместные проекты способствуют дальнейшему укреплению связей и активному вовлечению в экономическое сотрудничество малых и средних предприятий.

Президент СПб ТПП
Владимир Катенев



торгово-промышленными палатами и ассоциациями из более чем 70 стран. Финляндия – ближайший западный сосед Санкт-Петербурга, поэтому неудивительно, что СПб ТПП является участником и организатором нескольких знаковых проектов, реализуемых совместно с финскими предпринимателями.

Один из них – проект INCROBB (Inclusive cross-border business networking of tomorrow), который реализуется по программе Юго-Восточная Финляндия – Россия CBC 2014-2020 гг. при поддержке Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга и финансируется Европейским союзом, Российской Федерацией и Финляндией. Его цель – выявление возможностей и препятствий для устойчивого трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Юго-Восточной Финляндии.

«На первом этапе проекта было проведено анкетирование малых и средних предприятий из Санкт-Петербурга и Финляндии, чтобы выявить барьеры для сотрудничества между странами. Среди прочего предприниматели отметили такие барьеры: коммуникация, разница менталитетов, отсутствие экспертных знаний о тонкостях работы на рынке соседнего государства» – рассказал президент СПб ТПП Владимир Катенев.

Таким образом, одними из основных задач проекта стали консультирование предприятий МСП по выявленным проблемам, помощь при выходе и работе на рынках России и Финляндии, а также разработка предложений по решению проблем рынка труда при помощи трансграничного обмена деловой информацией, повышения уровня коммуникаций между предприятиями стран и вовлечения в деловую жизнь нетру-

доустроенных специалистов из различных областей.

«Мы в рамках проекта создали инструмент для использования потенциала и привлечения скрытых экспертов. В проект приглашаются нетрудоустроенные граждане, частично трудоустроенные, занятые на основной работе или самозанятые специалисты, обладающие необходимыми компетенциями для удовлетворения нужд МСП по обе стороны границы (перевод, транспорт, поиск партнёров, продажи, маркетинг, реклама, SMM, программисты и т. д.). Создана цифровая база контактов специалистов и экспертов в различных областях деятельности, способных оказывать услуги российским и финским компаниям напрямую, без каких-либо посредников. Со своей стороны, специалисты получают возможность заявить о себе, своих знаниях и умениях компаниям. Интерактивная база для самостоятельного заполнения соискателями размещена на площадке: www.incrobb.ru. Приглашаем экспертов и компании внести свои данные в соответствующие рубрики базы», – сказал Владимир Катенев.

В данный момент идёт завершающий этап проекта – активное продвижение базы среди специалистов и компаний из обеих стран. Окончание намечено на конец апреля 2022 года, но партнёры INCROBB планируют подать заявку на продление проекта на два года, так как в его рамках можно реализовать ещё множество перспективных идей.

Другой знаковый российско-финский проект – «Объединяя» (Bringing Together) – также реализуется в рамках программы приграничного сотрудничества. Основная цель – объединение инновационных, исследовательских, учебных и деловых возможностей, ресурсов, лучших практик и опыта для усиления инвестиционных и бизнес-процессов в приграничных регионах России и Финляндии.

Ключевой инструмент для достижения этой цели – цифровая платформа приграничного сотрудничества: <https://bringingtogether.ru>, информационная и коммуникационная площадка



для всех участников инвестиционной и инновационной деятельности. Помимо проведения первичной оценки инвестиционной привлекательности проектов, на платформе реализован ряд дополнительных сервисов: «Формирование консорциумов для реализации проектов», «Календарь мероприятий», BTMarket, BTClub, «Витрина акселераторов», «Витрина проектов» и др. Пользователи могут оставлять на платформе заявки по поиску партнёров, размещать информацию о деловом мероприятии, публиковать объявления о товаре или услуге, проводить оценку своих проектов и идей, заниматься их дальнейшим продвижением через акселерационные программы, обсуждать с экспертами актуальные вопросы инвестиционной и предпринимательской деятельности в приграничных регионах и т. д.

Важный блок платформы – инвестиционная база данных, где отражены экономические показатели, описывающие инвестиционный потенциал вовлечённых территорий, местные ограничения и требования, информация о национальных и региональных программах, инструментах и организациях поддержки инвестиций и предпринимательства в Финляндии и России.

«В рамках проекта Bringing Together пройдут конкурсы инвестиционных проектов. Победителей определит комиссия, состоящая из ведущих российских и финских экспертов. По итогам планируется запустить 1–2 пилотных пула инвестиционных и венчурных проектов в приграничных регионах», – рассказал Владимир Катенев.

Кроме того, в рамках проекта действует дистанционный образовательный курс

«Школа инвестиционных менторов», который приведёт к пониманию процессов управления международными проектами, инвестиционного проектирования, акселерации инвестиционных и инновационных проектов, формирования проектных команд. До середины декабря обучение пройдёт пилотная группа, объединившая более 30 российских и финских участников. Далее школа будет открыта для обучения всех заинтересованных.

Разработчики цифровой платформы уверены, что после завершения проекта в конце июня 2022 года она продолжит свою жизнь и станет востребованным инструментом развития делового взаимодействия между Россией и Финляндией на долгие годы.

СПб ТПП уже более 20 лет участвует в программе приграничного сотрудничества с различными проектами, справедливо полагая эту программу важной для развития региона. В середине ноября состоялась встреча президента СПб ТПП с Генеральным консулом Финляндии в Санкт-Петербурге, где стороны обсудили направления торгово-экономического сотрудничества и развитие двухсторонних связей. «Финляндия остаётся лидером по количеству компаний, представленных в Санкт-Петербурге. Сейчас эта цифра превышает 400 предприятий. По данным Финско-Российской торговой палаты, есть позитивные тенденции в двухсторонней торговле. В период с января по июнь 2021 года экспорт товаров из Финляндии в Россию вырос на 25,7%, а импорт из России – на 17,8%», – сказал президент СПб ТПП. Он подчеркнул, что СПб ТПП активно продолжает участвовать в формировании основных приоритетов программы. В рамках сотрудничества с Финляндией будут реализованы проекты экологической направленности, развития транспортной инфраструктуры, поддержки инноваций и малого и среднего бизнеса, IT-технологий, повышения занятости и конкурентоспособности и многие другие.



spbtp.ru





ST. PETERSBURG AND FINLAND: THE COURSE FOR CONSOLIDATION

The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry is the oldest business organization in Russia, which has been representing the interests of the regional business community for more than a century. Development of cooperation with international partners is among the priorities of the Chamber. Finland is the closest neighbor and strategic partner of St. Petersburg. The St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry has long and deep relationships with this country; joint projects contribute to further strengthening of contacts and active involvement of small and medium enterprises in the economic cooperation.

30 THOUSAND SERVICES A YEAR

On November 11, 2021 the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry celebrated its 100th anniversary. It is a significant event for the entire business community, especially for the community of St. Petersburg. The Chamber was established in Petrograd and was the first Chamber of Commerce in Russia. Over the century of its existence the basis of its activity has remained the same: to create favorable business environment, to establish dialogue with authorities, different departments, colleagues from other regions and countries to support entrepreneurship in the city and to protect its interests.

Today the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry has 100 highly skilled experts, 20 industry committees, over 4.5 thousand members and 30 thousand certified services per year.

Today the key function of the CCI is "expertise and certification": expertise of country of origin of goods, execution of certificates of origin for export and state procurements, expertise of quality, quantity and completeness of goods, assessment of working conditions and many other things. The demand for these services remains high and continues to grow.

Alexander Beglov, the Governor of St. Petersburg, highly appreciates the work of St. Petersburg Chamber of Commerce and

Industry, and points out that joint efforts have enabled businesses to overcome the crisis during the pandemic. "We have developed four sets of measures to support business together. No enterprise stopped working. Today we can see the results of this work: the growth of the city's economy," – the Governor stresses. He emphasizes that the industrial production index for the first nine months of 2021 was 107.3%, while the Russian average was 104.7%.

CONNECTING COUNTRIES

Today the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry cooperates on a permanent basis with more than 150 foreign chambers and associations from over 70 countries. Finland is the closest western neighbor of St. Petersburg, so it is not surprising that the St. Petersburg CCI is a participant and organizer of several significant projects implemented jointly with Finnish businessmen.

One of them is the INCROBB project (Inclusive cross-border business networking of tomorrow) which is implemented under the South-East Finland – Russia CBC 2014-2020 program with the support of the Saint-Petersburg Committee for Labour and Employment and financed by the European Union, the Russian Federation and Finland. Its goal is to identify opportunities and obstacles for sustainable cross-border cooperation between small and medium-sized enterprises

in St. Petersburg, the Leningrad region and Southeast Finland.

"The first phase of the project involved a questionnaire survey of small and medium-sized enterprises from St. Petersburg and Finland to identify barriers to cooperation between the countries. Among other things entrepreneurs mentioned such barriers as communication, differences in mentalities and lack of expert knowledge about the nuances of working on the market of the neighboring country", – says Vladimir Katenev, the President of St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry.

Thus, among the main objectives of the project were consulting SMEs on the identified problems, assistance in entering and working on the markets of Russia and Finland, as well as development of proposals to solve labor market problems through cross-border exchange of business information, improvement of communication between companies of the countries and involvement in business life of non-employed specialists from different fields.

"We have created a tool within the project to unleash the potential and attract hidden experts. The project invites unemployed citizens, partially employed people, employed in their main job or self-employed specialists who have the necessary competences to meet the needs of SMEs on both sides of the border (translation, transport, searching for partners, sales, marketing, advertising,

SMM, programmers, etc.). There is a digital database of contacts of specialists and experts in various fields, able to provide services to Russian and Finnish companies directly, without any intermediaries. For their part, specialists will have an opportunity to make themselves and their knowledge and skills known to companies. An interactive base for self-completion by applicants is available at: www.incrobb.ru. We invite experts and companies to submit their data to the relevant sections of the database,” – says Vladimir Katenev.

At the moment the final stage of the project is underway – active promotion of the database among experts and companies from both countries. The final stage is scheduled for the end of April 2022, but the INCROBB partners plan to apply for a two-year extension of the project, as there are still many promising ideas to be realized within this framework.

Another landmark Russian-Finnish project – Bringing Together – is also implemented as part of the cross-border cooperation program. The main goal is to combine innovative, research, educational and business opportunities, resources, best practices and experience to strengthen the investment and business processes in the border regions of Russia and Finland.

The key tool to achieve this goal is a digital platform for cross-border cooperation: <https://bringingtogether.ru> – an information and communication platform for all participants in investment and innovation activities. In addition to the initial assessment of the investment attractiveness of projects, the platform has implemented a number of additional services: Consortium for Project Implementation, Calendar of Events, BTMarket, BTClub, Accelerator Showcase, Project Showcase, etc. Users can leave applications on the platform to find partners, post information about a business event, publish information about a product or service, evaluate their projects and ideas, further promote them through acceleration programs, discuss current issues of investment and entrepreneurial activity in the border regions with experts, etc.

An important component of the platform is the investment database, which reflects economic indicators which describe the investment potential of the involved territories, local restrictions and requirements, information on national and regional programs, tools and organizations to support investment and entrepreneurship in Finland and Russia.

“As part of the Bringing Together project there will be contests for investment projects. Winners will be chosen by the commission consisting of the leading Russian and Finnish experts. As a result it is planned to launch 1-2 pilot pools of investment and venture projects in the border regions”, – highlights Vladimir Katenev.

In addition, the project includes the distance educational course “Investment Mentors School”, which provides an

The President of the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry met with the Consul General of Finland in St. Petersburg, Ms. Sannamaaria Vanamo



understanding of the processes of international project management, investment design, acceleration of investment and innovation projects, and formation of the project teams. More than 30 Russian and Finnish participants are expected to take part in the course by mid-December. Then all interested people will be able to attend the school.

The developers of the digital platform are confident that after the project is completed at the end of June 2022, it will continue its life and become a popular tool for the development of business cooperation between Russia and Finland for many years to come.

The developers of the digital platform are confident that after the project is completed at the end of June 2022, it will continue its life and become a sought-after tool for the development of business cooperation between Russia and Finland for many years to come.

The St. Petersburg Chamber of Commerce has been participating in the cross-border cooperation program for over 20 years with various projects, rightfully considering this program to be important for the development of the region. In the middle of November,

the president of St. Petersburg Chamber of Commerce met with the Consul General of Finland in St. Petersburg, and the parties discussed directions of trade and economic cooperation and development of bilateral relations. Finland remains the leader in the number of companies represented in St. Petersburg. Now this figure exceeds 400 enterprises. According to the Finnish-Russian Chamber of Commerce, the bilateral trade shows positive dynamics. During the period from January to June 2021 the export of goods from Finland to Russia has increased by 25.7%, and import from Russia – by 17.8%,” – says the president of the Chamber of Commerce and Industry of St. Petersburg. He underlines that the St. Petersburg Chamber of Commerce continues to actively participate in the formation of the main priorities of the program. The cooperation with Finland will embrace the projects devoted to the environmental protection, transport infrastructure development, SME and innovation support, IT-technologies, increase of employment and competitiveness and many others.

ольга
АНСБЕРГ:

«ДЕРЖИМ
ПРАВИЛЬНЫЙ
КУРС»



Женщины в России возглавляют каждую пятую компанию, такие данные приводит исследовательский центр Deloitte. Однако есть отрасли, где на руководящих позициях женщин встретишь нечасто. Одна из них — морская, традиционный мужской мир с жёсткими правилами игры, но из каждого правила есть исключение. Ольга Ансберг уже четыре года возглавляет ООО «Порт Логистик», единственного оператора морского порта Выборг. Выбор «морской» профессии не был случайным, уже с четвёртого курса Ольга работала в судоходной компании в должности ассистента в экспортно-импортном отделе, а через полгода возглавила оперативный отдел, который она вспоминает как «школу жизни», после которой уже ничего не страшно. Руководство портом Ольга Ансберг приняла на себя без колебаний. Именно под её началом один из старейших портов страны получил новый импульс к развитию: за первое полугодие грузооборот порта увеличился на 51%, была начата работа по модернизации инфраструктуры порта, диверсификации грузовой базы, в ближайшем будущем порт получит возможность принимать пассажирские суда круглый год. Ольга Ансберг поделилась с нашим изданием, как успешно управлять большим предприятием в морской отрасли.

— Всё, что связано с морем, у нас традиционно считается сугубо мужским делом. Как случилось, что вы стали руководителем ООО «Порт Логистик»?

— Это, пожалуй, самый часто задаваемый мне вопрос. Однако я не могу согласиться с тем, что море является сугубо мужским делом. Просто традиционная модель устройства общества не давала женщинам возможности занимать руководящие должности очень долгое время. Однако ситуация меняется. Как-то в одном очень бурном споре касательно особенностей мужского и женского менеджмента я сравнила мужской бизнес-мир со старой виноградной лозой, которой необходимо сделать «прививку» нового побега — женской модели управления, чтобы сохранить качество «винограда». Так вот, женская компетентность и аккуратность всегда были востребованы в нашей отрасли. Просто зачастую у этих профессионалов не было возможности пробиться сквозь традиционные устои, к которым относился и стереотип, что портом должен руководить мужчина. Я в этой отрасли с четвёртого курса СПбГУ, поступательно продвигалась по карьерной лестнице и считаю, что сейчас я на своём месте и in suo anno, в своё время. Морской порт Выборг небольшой, но очень интересный и многозадачный, весь мой опыт пригождается тут ежедневно, и эта работа стимулирует меня постоянно повышать уровень квалификации.

— Журналисты называют вас «капитаном в юбке». Как бы вы сами определили свой стиль управления? Вообще, на ваш взгляд, есть ли особенности в управленческих принципах в зависимости от того, кто руководит: мужчина или женщина?

— Конечно, разница есть. Однако я не стану повторять, что нет мужских или женских профессий — есть люди компетентные или некомпетентные. Всё остальное вторично. Разумеется, женщина обладает большей степенью эмпатии, проявляет меньше агрессии, конечно, если она не пытается копировать так называемый мужской авторитарный стиль управления.

Её основной путь — созидание, бережное, поступательное и аккуратное. Остальное пусть расскажут психологи.

— Что в вашей работе самое сложное? Вообще, можно ли как-то сочетать такую работу с жизненными интересами обычного человека: семьёй, саморазвитием, творчеством, увлечениями? Кстати, расскажите, чем вы увлекаетесь, если, конечно, остаётся время на это.

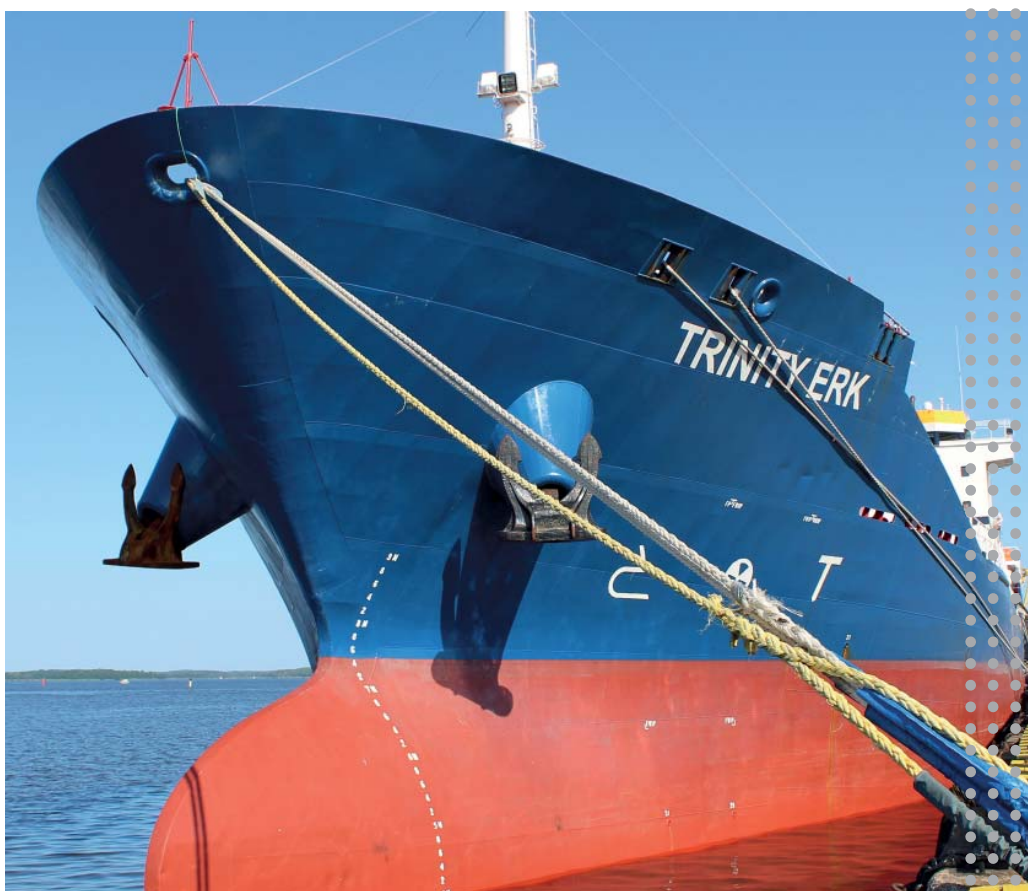
— Если не прокрастинировать и организовывать своё рабочее время, то можно вполне неплохо совмещать работу и личную жизнь без ущерба для каждой из этих сторон. Главное — уметь абстрагироваться от рабочих вопросов дома, и наоборот.

Моими главными увлечениями являются конный спорт, книги, путешествия и изучение иностранных языков. И конечно, я не забываю о близких людях, без поддержки которых было бы сложно быть счастливым человеком и находиться в гармонии с собой.

Что касается сложностей на работе, то для меня самой стрессовой ситуацией являются обнаружение обмана со стороны сотрудника и потеря доверия к такому человеку. Моё основное требование к команде — не врать, какой бы серьёзный проступок ни был бы совершён. Систематическое введение меня в заблуждение ведёт к тому, что сотрудник утрачивает доверие и исключается из команды.

— Когда вы пришли на работу в порт, какие ставились перед вами цели? Чего удалось достичь? А что пока не сложилось из задуманного?

— Порт требует серьёзной модернизации и развития зоны перевалки, перехода на современную АСУ, замены кранового хозяйства, восстановления и ремонта объектов недвижимости. К сожалению, из-за пандемии мы потеряли два года пассажирской навигации, с которой у нас были связаны серьёзные планы по международному





сотрудничеству и развитию морского туризма. За четыре года уже многое было сделано и подготовлено к дальнейшим шагам. Нас немного задержала ситуация в экономике 2020 года, когда мы вынуждены были притормозить многие проекты по объективным обстоятельствам, но в этом году мы вернулись к нормальному и поступательному развитию.

– Помимо всего прочего, «Порт Логистик» взял на себя сложную задачу реконструкции Выборгского хлебокомбината. Что для вас означает этот проект?

– Изначально мы планировали сделать в этом комплексе многофункциональный центр с музейным комплексом, развлекательным сектором и бизнес-центром. Однако это было до пандемии. После того как мы увидели возможные риски, сопровождающие подобные объекты при введении локдауна, концепция была пересмотрена.

Через некоторое время мы представим её общественности. Сейчас мы приступим к противоаварийным мероприятиям, предстоящим реставрации. Будем надеяться, что вскоре творение Эрkki Хуттунена снова станет украшением города в новом, действительно полезном для региона статусе.

– Перейдём к делам портовым. Каковы сейчас основные показатели работы ООО «Порт Логистик», на какие производственные и финансовые результаты планируете выйти в следующем году?

– В 2018 году порт показал рекордные объёмы перевалки. В следующем году мы планируем снова выйти на этот показатель – 2 млн тонн – и закрепить его на уровне рутинного показателя. Кому-то из наших коллег данные цифры могут показаться смешными, но следует помнить о том, что мы обрабатываем небольшие суда, средний объём обычной для нашего порта судовой партии – 5000 тонн. Поэтому профессиона-

ДЕЛА ПОРТОВЫЕ

Стивидор «Порт Логистик» – единственный оператор морского порта Выборг. В 2018 году был установлен новый рекорд по перевалке грузов. Грузооборот компании составил 1 945 000 тонн, была выполнена погрузка/разгрузка 343 судов. В 2022 году плановые показатели перевалки грузов – 2 млн тонн. Более 6000 м внутриворотных железнодорожных путей и два собственных тепловоза позволяют обеспечивать высокий грузооборот – 164 вагона в сутки.

«Порт Логистик» имеет чёткий план развития порта до 2025 года, который позволит значительно увеличить эффективность работы стивидорного комплекса порта Выборг. Помимо обновления парка техники и реконструкции помещений, в план развития также входит развитие операционной зоны причалов № 11, 12, 13, что позволит увеличить пропускную способность морского порта в целом на 32%, увеличить грузооборот на 18-20%, а складской потенциал на 44%, улучшить качество услуг по хранению и повысить интенсивность грузовых работ. К 2023 году планируется увеличить пассажиропоток до 25,9 тыс. человек в год.



лы отрасли смогут понять, каким трудом достигается подобный показатель на пяти грузовых причалах.

– Как меняется линейка перевалочных грузов? Интересно, какое влияние оказала пандемия на морские грузоперевозки?

– Первая серьёзная диверсификация линейки переваливаемых грузов была проведена в 2019 году, когда мы замещали резко упавший объём угля более маржинальными грузами. В 2020 году основной проблемой стали локдаун и остановка предприятий в Европе. Наши основные потребители находятся именно там, и спрос на экспортные товары, традиционно отправляемые через наш порт, существенно упал. Ну и отсутствие пассажирских перевозок также явилось для нас серьёзным огорчением.

– Кто сейчас основные бизнес-партнёры ООО «Порт Логистик» в России и за рубежом, как расширяются партнёрские связи?

– Надо отметить, что наши взаимоотношения с партнёрами довольно стабильны и мы работаем на удержание. После ремонта трёх дополнительных причалов, возможно, будем заниматься расширением наших связей, хотя уже сейчас понимаем, что, скорее всего, мы просто предоставим нашим действующим партнёрам возможность увеличивать оборот через наш порт. Особой гордостью для нас является запуск совместного проекта с ООО «Терминал» по перевалке наливных неопасных грузов.

– Среди последних проектов, в которых задействован порт, выделяется проект приграничного российско-финского сотрудничества VIP&Ko. Расскажите, пожалуйста, о нём подробнее. Он задумывался три года назад, в каком состоянии он сейчас?

– В рамках этого проекта мы совместно с нашими партнёрами – финским агентством стратегического развития Cursor Oy и Пассажирским портом Санкт-Петербург «Морской фасад» – разрабатываем проект по соединению Котки, Выборга и Санкт-Петербурга морским туристическим маршрутом. У каждого из партнёров своя роль и функция, и «Порт Логистик» при помощи средств гранта модернизирует пассажирский терминал в Выборгском порту, чтобы сделать приём пассажирских судов комфортным и безопасным, а также просто сделать эту зону современной и красивой, чтобы морские ворота Выборга радовали не только комфортным прохождением границы, но и эстетичным внешним видом. И работа над проектом не прекращается даже сейчас, когда морской туризм практически закрыт. Проект уже реализуется, и в самом ближайшем будущем можно будет увидеть его результаты. У нас очень компетентные и профессиональные партнёры, и благодаря этой кооперации морской туризм в регионе

Автор фото: **Марина Шинденкова**, медиаконгресс «Содружество журналистов»



УВЛЕЧЕНИЯ ЗЕМНЫЕ

Ольга Ансберг:

«Я очень люблю лошадей – это высокоинтеллектуальные животные. У лошадей превосходная память, они легко поддаются обучению, а широкий эмоциональный спектр, который присущ этим замечательным животным, позволяет получать от общения с ними невероятную радость и душевный подъём. Они прекрасно чувствуют настроение хозяина и способны выражать свои эмоции мимикой, звуками, интонациями, движениями».



не может не выйти на новый, более высокий уровень. Реализация проекта позволит не только привлечь дополнительный поток туристов, но и предоставить новые направления для работы туроператорам, гидам и другим работникам туристской сферы услуг, а также представить на международной арене этот приграничный регион как привлекательное направление морского туризма.

– Какие основные сложности пришлось преодолеть на пути реализации VIP&Ko?

– Наиболее долгим процессом стало согласование ТЗ по оснащению помещений морвокзала с государственными органами, а также ожидание новых санитарных требований по оснащению пассажирского терминала, связанных с влиянием пандемии. Проект реализуется на деньги гранта по проекту приграничного сотрудничества, с софинансированием за счёт собственных средств ООО «Порт Логистик». Первая часть финансирования уже выделена и осваивается в соответствии с графиком проекта. В целом некоторые заминки были, опять же они были связаны с ограничениями по COVID-19, но сейчас мы уже вышли на относительно прямую финишную.

– Выборгский порт – предприятие с 500-летней историей. А каким вы видите его через 10 лет? Есть ли план развития на такой срок или сейчас так далеко загадывать трудно?

– Для порта 10 лет – это средняя перспектива развития. Уже есть идеальная картинка – отремонтированные причалы № 11, 12 и 13 принимают суда под погрузку навалочных грузов. Грузовые причалы № 6-10 работают в режиме экологичной закрытой конвейерной перевалки, не доставляющей дискомфорта жителям прилегающих домов. Полностью обновлён парк кранового оборудования. Пассажирские причалы круглогодично принимают пассажирские суда. 90% производственных операций автоматизировано, весь документооборот переведён в электронный вид (надеюсь, что к этому моменту на безбумажные технологии полностью перейдут и государственные органы).

Olga ANSBERG: “WE KEEP THE RIGHT COURSE”



According to the Deloitte research center every fifth company in Russia is led by a woman. However, there are industries where women are rarely found in leadership positions. One of them is the maritime industry, a traditional male world with strict rules of the game, but there is an exception to every rule. Olga Ansberg has been the head of Port Logistik LLC, the only operator of the Vyborg seaport, for four years now. The choice of the “maritime” profession was not accidental, already from the fourth university year Olga worked in a shipping company as an assistant in the export-import department, and six months later she headed the operational department, which she recalls as a “school of life”, after which nothing is scary. Olga Ansberg took over the management of the port without hesitation. It was under her leadership that one of the country’s oldest ports received a new impetus for development: in the first half of the year, the port’s cargo turnover increased by 51%, its infrastructure was modernized, they diversified the cargo base, and in the near future the port will be able to receive passenger ships all year round. Olga Ansberg shared with us her successful experience in management of a large enterprise in the maritime industry.

– Everything related to the sea is traditionally considered a purely masculine business in our country. How did it happen that you became the head of Port Logistik LLC?

– This is perhaps the most frequently asked question. However, I cannot agree that the sea is a purely masculine business. It’s just that the traditional model of the structure of society did not give women the opportunity to occupy leadership positions for a very long time. However, the situation is changing. Once, in a very heated debate about the characteristics of male and female management, I compared the male business world with an old vine, which needs to be “grafted” with a new shoot – a female management model in order to preserve the

quality of the grapes. So, women’s competence and accuracy have always been in demand in our industry. It was just that these professionals often did not have the opportunity to break through the traditional foundations, which included the stereotype that a man should be in charge of the port. I have been in this industry since the fourth year of St. Petersburg State University, I have been progressively moving up the career ladder and I think that now I am in my place and in *suo anno*, at the right moment. The seaport of Vyborg is a small, but very interesting and multitasking port, all my experience comes in handy here every day, and this work stimulates me to constantly improve my qualifications.



– Journalists call you “the captain in the skirt”. How would you define your own management style? In general, in your opinion, are there any peculiarities in management principles, depending on who is in charge: a man or a woman?

– Of course, there is difference. However, I will not tire of repeating that there are no male or female professions – there are people who are competent or incompetent. Everything else is secondary. Of course, a woman has a greater degree of empathy, shows less aggression, of course, if she does not try to copy the so-called male authoritarian management style. Her main path is creation, careful, progressive and accurate. Let the psychologists tell you the rest.

– What is the most difficult part of your job? In general, is it possible to somehow combine such work with the vital interests of an ordinary person: family, self-development, creativity, hobbies? By the way, tell us what are your hobbies, if, of course, there is time for it.

– If you do not procrastinate and organize your working hours, then you can combine work and personal life without harm to each of these activities quite well. The main thing is to be able to abstract from work issues at home, and vice versa.

My main hobbies are equestrian sports, books, travel and learning foreign languages. And of course, I do not forget about close

people, without whose support it would be difficult to be a happy person and be in harmony with myself.

When it comes to difficulties at work, the most stressful situation for me is the discovery of deception on the part of an employee and the loss of trust in such a person. My main requirement for the team is not to lie, no matter how serious the offense may be. Systematic misleading me leads to the fact that the employee loses confidence and is excluded from the team.

– When you came to work at the port, what were your goals? What have you achieved? And what has not come out of the plan yet?

– The port requires serious modernization and development of the transshipment area, transition to a modern automated control system, replacement of crane facilities, restoration and repair of real estate objects. Unfortunately, due to the pandemic, we lost two years of passenger navigation, with which we had serious plans for international cooperation and the development of sea tourism. For four years, a lot has already been done and prepared for further steps. We were delayed a little by the situation in the economy of 2020, when we had to slow down many projects due to objective circumstances, but this year we returned to normal and progressive development.

PORT AFFAIRS

Stevedore Port Logistik is the only operator of the Vyborg seaport. In 2018, a new cargo handling record was set. The company's cargo turnover amounted to 1,945,000 tons, 343 vessels were loaded/unloaded. In 2022, the planned figures for cargo transshipment are 2 million tons.

More than 6,000 m of intra-port railways and two own diesel locomotives allow for a high cargo turnover – 164 wagons per day. Port Logistik has a clear development plan for the port until 2025, which will significantly increase the efficiency of the Vyborg port stevedoring complex. In addition to the renewal of the fleet of equipment and the reconstruction of premises, the development plan also includes the development of the operating area of berths No. 11, 12, 13, which will increase the seaport's throughput capacity by 32%, increase cargo turnover by 18-20%, and warehouse capacity by 44%, improve the quality of storage services and increase the intensity of cargo operations. It is planned to increase the passenger traffic to 25.9 thousand people per year by 2023.

– Among other things, Port Logistik took on the difficult task of reconstructing the Vyborg bakery. What does this project mean to you?

– Initially, we planned to make this complex a multifunctional center with a museum, an entertainment sector and a business center. However, this was before the pandemic. After we saw the possible risks accompanying such objects when introducing a lockdown, the concept was revised. After a while, we will present it to the public. Now we will proceed to emergency measures preceding the restoration. Let's hope that soon the creation of Erkki Huttunen will become a decoration of the city again. In a new, really useful status for the region.

– Let's move on to the port business. What are the main performance indicators of Port Logistik LLC now, what production and financial results do you plan to achieve next year?

– In 2018, the port reached record volumes of transshipment. Next year we plan to reach this figure again – 2 million tons – and fix it at the routine level. These figures may seem ridiculous to some of our colleagues, but it should be remembered that we handle small vessels, the average volume of a typical shipload for our port is 5,000 tons. Therefore, industry professionals will be able to understand how hard it is to achieve such an indicator with five cargo berths.



– How is the range of transshipment cargo changing? I wonder what impact the pandemic has had on shipping.

– The first serious diversification of the range of handled cargo was carried out in 2019, when we replaced the sharply falling volume of coal with more marginal cargo. In 2020, the main problem was the lockdown and shutdown of enterprises in Europe. Our main consumers are located there, and the demand for export goods traditionally sent through our port has dropped significantly. Well, the lack of passenger traffic was also a serious disappointment for us.

– Who are the main business partners of Port Logistik LLC in Russia and abroad now, how do you expand partnerships?

– It should be noted that our relationships with partners are quite stable and we are working on retention. After the repair of three additional berths, we will probably expand our ties, although we already understand that, most likely, we will simply provide our existing partners with the opportunity to increase turnover through our port. We are especially proud of the launch of a joint project with Terminal LLC for transshipment of non-hazardous liquid bulk cargo.

CONNECTING VYBORG, ST. PETERSBURG AND KOTKA BY SEA ROUTES & IMPROVING SAFETY AND BORDER CROSSING CUSTOMER EXPERIENCE OF FUTURE PASSENGER LINES (KS11044)



ACRONYM

Vip&Ko



LEAD PARTNER

Kotka-Hamina Regional Development Company Cursor Oy



TOTAL BUDGET

937 208 €



DURATION

01/02/2021 - 31/12/2022



CBC FUNDING

749 196 €



WEB SITE

<http://www.cursor.fi>



PARTNERS

Port Logistics Ltd (RUS) | Passenger Port of Saint Petersburg Marine Façade (RUS)



Illustration by Unsplash Community

A project for the organization of new sea routes.
Source: sefrcbc.fi

PROJECT DESCRIPTION

Vip&Ko project aims to connect cross-border cities Vyborg, St. Petersburg and Kotka by sea routes, to develop cruise and hospitality industries and to guarantee safe, secure, fast, smooth and efficient border-crossing for sea travelers.

MAIN ACTIVITIES

Main activities include modernization of passenger terminal of Sea Port of Vyborg to ensure modern, safe and fast border crossing for tourists travelling by ferries and cruise ships. The project will build the consortium of Russian-Finnish tour operators, develop and promote attractive travel service packages on both sides of the border. Feasibility study of the new passenger terminal construction on the Lieutenant Schmidt embankment in St. Petersburg will contribute to further sustainable development of the cross-border sea tourism.

PRIORITY 4 WELL-CONNECTED REGION



CBC 2014-2020
SOUTH-EAST FINLAND - RUSSIA

Funded by the European Union, the Russian Federation and the Republic of Finland.

– **The project of cross-border Russian-Finnish cooperation VIP&Ko stands out among the latest projects of the port. Please tell us more about it. It originated three years ago, in what state is it now?**

– Within the framework of this project, together with our partners – the Finnish strategic development agency Cursor Oy and the Passenger Port of St. Petersburg Morskoy Fasad – we are developing a project to connect Kotka, Vyborg and St. Petersburg by a sea tourist route. Each of the partners has its own role and function, and Port Logistik, with the help of the grant funds, will modernize the passenger terminal in the Vyborg port in order to make the reception of passenger ships comfortable and safe, as well as to simply make this area modern and beautiful so that the sea gates of Vyborg will not only provide a comfortable border crossing, but also has an aesthetic appearance. And work on the project does not stop even now, when sea tourism is practically closed. The project is already being



implemented, and in the very near future it will be possible to see its results. We have very competent and professional partners, and thanks to this cooperation, sea tourism in the region cannot fail to reach a new, higher level. The implementation of the project will allow not only to attract an additional flow of tourists, but also to provide new directions for work for tour operators, guides and other workers in the tourist services sector, as well as present this border region on the international arena as an attractive destination for sea tourism.

– **What were the main difficulties you had to overcome on the way to implement VIP&Ko?**

– The longest process was the approval of the tech task for equipping the premises of the seaport with state bodies, as well as the expectation of new sanitary requirements for equipping the passenger terminal, related to the impact of the pandemic. The project is being implemented with the money of a grant for a cross-border cooperation project, with co-financing from the own funds of Port Logistik LLC. The first part of the funding

has already been allocated and is being used in accordance with the project schedule. In general, there were some hiccups, again they were associated with restrictions on COVID-19, but now we have already reached a relatively straight finish.

– **Vyborg port is an enterprise with a 500-year history. What do you see it in 10 years? Is there a development plan for such a period or is it difficult to think so far now?**

– 10 years is an average development perspective for the port. There is already a perfect picture – the repaired berths No. 11, 12 and 13 accept ships for loading bulk cargo. Cargo berths No. 6-10 operate in an environmentally friendly closed conveyor transshipment mode, which does not cause discomfort to residents of adjacent houses. The crane equipment park has been completely renewed. Passenger berths receive passenger ships all year round. 90% of production operations are automated, the entire document flow has been transferred to electronic form (I hope that by this time government agencies will also completely switch to paperless technologies).

HOBBIES

Olga Ansberg:

“I really love horses – they are highly intelligent animals. Horses have an excellent memory, they are easy to train, and the wide emotional spectrum that is inherent in these wonderful animals allows you to receive incredible joy and elation from communication with them. They perfectly feel the mood of the owner and are able to express their emotions with facial expressions, sounds, intonations, movements.”





ЕВГЕНИЙ АБРИН:

«ПУТЬ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ЛИДЕРСТВУ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ»

Финский концерн Kiilto уже более четверти века ведёт свой бизнес в России. Компания разрабатывает, производит и продаёт продукцию химической промышленности для четырёх отраслей: это строительство, промышленные клеи, профессиональная гигиена и потребительские товары. Генеральный директор Kiilto* в России ЕВГЕНИЙ АБРИН рассказал нашему изданию, как компания выстраивает работу на российском рынке, что помогает ей удерживать лидерские позиции и какие приоритеты сегодня ставятся во главу угла.



– Евгений Олегович, в прошлом году компания отметила 25 лет работы в России. Каких результатов удалось достичь за четверть века?

– Всё началось с открытия офиса Kiilto в Санкт-Петербурге в 1995 году. Мы импортировали продукцию из Финляндии, сотрудничали с небольшими узкоспециализированными магазинами. В 2000-х гг. руководство материнской компании решило локализовать выпуск промышленных клеев и сухих строительных смесей в России, и довольно быстро мы выросли в высокоэффективный бизнес с полным циклом производства.

Сегодня в структуре российской компании работает собственный центр исследования и разработки продукции.

Мы гордимся успехами Kiilto Professional Academy – центра обучения специалистов в области ремонта и отделки. Ежегодно мы обучаем несколько тысяч профессионалов. Наши клиенты – ведущие строительные компании, торговые сети, дистрибьюторы и промышленные производства.

Сейчас численность персонала российского подразделения – около 150 человек. Совокупный оборот продукции в 2021 году превысит два миллиарда рублей. Мы занимаем значимое место в семье предприятий Kiilto, работающих в 11 странах Европы.

– Какие особенности финского делового подхода присутствуют в работе Kiilto Russia?

– Бизнес по-фински – это в первую очередь открытость коммуникаций, нацеленность на долгосрочное партнёрство, клиентоориентированность, качество и экологическая безопасность продукции. В российском подразделении, как и в финском, действуют эффективные внутренние процедуры и регламенты, затрагивающие всё: от технических разработок до постпродажного сервиса. Мы работаем по стандартам ISO:9001, которые соблюдаются во всех функциональных подразделениях и производствах.

Kiilto – компания с вековой историей и видением своего развития до 2080 года.

За четверть века работы на российском рынке компания показала, что финские принципы ведения бизнеса не только помогают реализовывать большие и длительные проекты, но и позволяют выстраивать эффективную и устойчивую модель поведения на рынке.

– Компания развивает собственное производство в России. Какие преимущества это даёт?

– В России работают два завода Kiilto. В 2008 году мы начали выпуск клеев на заводе в подмосковном Раменском, а в 2011-м приступили к производству сухих строительных смесей в Калужской области. Кроме того, есть собственная фасовоч-

ная линия в Ленинградской области. Нам удалось значительно расширить импортируемую линейку финских продуктов за счёт собственного производства. Сегодня не менее 70% реализуемых продуктов из ассортимента создаётся в России. Доля экспортируемой продукции российского производства показывает рост год от года. Сейчас она составляет около 5%. Наша продукция экспортируется в Латвию, Литву, Эстонию, Беларусь, Казахстан, Киргизию, Грузию и Молдову.

– Если говорить о продукции Kiilto в России, то что сейчас пользуется наибольшим спросом и есть ли планы по расширению ассортимента?

– Когда мы говорим о продукции финских компаний, часто подразумеваем высокое качество, надёжность и экологическую чистоту. На наших производствах в России мы используем ключевые сырьевые компоненты, аналогичные тем, что используются в Финляндии и Швеции. Конечно, это не всегда оптимально с точки зрения себестоимости, однако позволяет нашим клиентам получать продукцию Kiilto с идентичными свойствами и характеристиками, независимо от страны происхождения.

За 25 лет присутствия в России продукция финского концерна Kiilto стала широко известна среди профессионалов строительного рынка. Успех компании принесли комплексные решения в области гидроизоляции и отделки влажных помещений, а также в сегменте решений для устройства полов. Мы постоянно работаем над расширением ассортимента, активно задействуем собственные R&D-центры и инновационные разработки наших европейских коллег, адаптируя эти решения для российского рынка.

В 2021 году мы обновили линейку клеев для напольных покрытий. Были улучшены клеящие свойства прежних составов, а также мы выпустили новинку – специальный клей для LVT и напольных ПВХ-покрытий. В планах компании – обновление линейки сухих строительных смесей для выравнивания полов, расширение линейки затирок для швов.

Сильные позиции Kiilto имеет и в промышленном направлении: в индустриях деревообработки, упаковки, конструкционно-

го склеивания. Из разработок этого года отмечу инновацию, отвечающую тренду на экологичность, – это водно-дисперсионный клей на основе возобновляемого сырья для производства упаковки из картона. Такой продукт позволяет снизить углеродный след на 59–85% в сравнении с теми, что произведены из ископаемого сырья.

– Серьёзное отношение к экологии – отличительная черта финских производителей. Как вопросы экологической ответственности реализованы в компании?

– Для Kiilto забота об окружающей среде – часть корпоративной культуры, основа стратегии на ближайшие годы. В 2018 году в компании была запущена международная программа «Наше обещание окружающей среде», которая затрагивает четыре направления деятельности: энергию, упаковку и логистику, материалы, услуги. По каждому из этих направлений сформулированы конкретные измеримые цели. Наша главная цель – к 2028 году стать углеродно-нейтральной компанией.

Весной 2021 года в российском подразделении начался проект обновления упаковки. Ассортимент, выпускаемый в ведрах, канистрах и флаконах, теперь представлен в соответствующих ёмкостях тёмно-серого цвета из вторичного пластика. Это касается промышленных клеев, гидроизоляционных мастик, готовых клеев для обоев, клеев для напольных покрытий, праймеров, затирок и других продуктов.

Мы ожидаем, что в России по итогам 2021 года около 90% используемых нами материалов для упаковки будут составлять материалы из переработанного сырья, подлежащие дальнейшей переработке или с возможностью многократного использования. В 2020 году это показатель был на уровне приблизительно 70%.

Kiilto – относительно небольшая компания, но это не мешает нам взять на себя роль экологического лидера отрасли.

– Пандемия оказала влияние на бизнес многих компаний. Как Kiilto Russia справилась с ситуацией?

– Меры, принятые нами в самом начале кризиса, позволили существенно сократить издержки и обеспечить бесперебойность поставок. Наши производственные

и складские площадки продолжали функционировать, соблюдая рекомендации Роспотребнадзора, требования Стандарта безопасности компании, ограничительные меры, принятые в регионе. Правильная организация складов, создание оптимальных запасов продукции и сырья дали возможность сохранить производственные показатели на прежнем, докризисном уровне. Это позволило нам оставаться надёжным партнёром в непростых условиях, что крайне важно для нас.

Несмотря на сложности, в прошлом и в этом году нам удалось реализовать ряд важных для компании проектов: например, вывод новинок для DIY-сегмента, а также запуск проекта Kiilto Professional Academy Online – дистанционные семинары с фокусом на демонстрацию и практическое применение продуктов. Благодаря онлайн-формату удалось сохранить коммуникацию с нашими клиентами и с аудиторией профессионалов даже в отдалённых регионах.

Ситуация с COVID-19, к сожалению, остаётся сложной. Мы продолжаем работать в режиме возможного ухудшения обстановки. На первый план выходят безопасность, повышение эффективности производства, возможность управлять процессами удалённо. При сохраняющейся неопределённости мы продолжаем следовать намеченным ранее планам с поправкой на ситуацию.

– Как Kiilto будет развиваться в России в ближайшее время?

– Мы планируем реализовывать обновлённую стратегию, где серьёзный акцент сделан на повышении качества клиентского опыта, лидерства в вопросах защиты окружающей среды и устойчивого роста. Данная стратегия предполагает серьёзные инвестиции в расширение ассортимента продукции и уровня локализации, развитие цифровых каналов взаимодействия с поставщиками и клиентами, узнаваемость бренда, автоматизацию процессов и дальнейшее снижение углеродного следа.

** Управление и развитие бизнеса в России осуществляются через две операционные компании: «Киилто» и «КиилтоКлин»*





The Finnish company Kiilto has been doing business in Russia for more than a quarter of a century. The company develops, manufactures and sells chemical products for four industries: Construction, Industrial Adhesives, Occupational Hygiene and Consumer Goods. EVGENY ABRIN, CEO of Kiilto* in Russia, tells our readers how the company operates on the Russian market, what helps it to maintain its leading position and what priorities are currently at the top of the agenda.

EVGENY ABRIN:

"THE PATH TO ENVIRONMENTAL LEADERSHIP in the Russian reality"

– Mr. Abrin, last year the company celebrated its 25 anniversary of working in Russia. What results have you managed to archive over a quarter of a century?

– It all began with opening of Kiilto branch in Saint Petersburg in 1995. We imported products from Finland and cooperated with small narrow-specialized marketplaces. In the 2000s, the management of the parent company decided to localize the production of industrial adhesives and dry construction mixtures in Russia, and fairly quickly we grew into a highly efficient full-cycle business.

The Russian company now has its own research and product development center.

We are proud of the success of Kiilto Professional Academy, a training center for professionals in the field of renovation and decoration. Every year we train several

thousand professionals. Our customers include leading construction companies, retail chains, distributors and industrial manufacturers.

The Russian division now employs around 150 people. Our total turnover in 2021 exceeds 2 billion roubles. We occupy a significant position in the Kiilto family of companies, which operates in 11 countries in Europe.

– What features of the Finnish business approach are present in Kiilto Russia?

– The Finnish way of doing business is, first of all, openness in communication, focus on long-term partnership, customer orientation, high-quality and environmentally friendly products. Our Russian unit, like the Finnish one, has effective internal procedures and regulations which cover everything from

technical development to post-sales service. We work according to the ISO 9001 standards that are implemented in all of our departments and production plants.

Kiilto is a company with a century-old history and the development plan until the year 2080.

Over a quarter of a century of work on the Russian market, the company has shown that the Finnish business principles help not only to implement large and long-term projects, but also to build an effective and sustainable model of behavior on the market.

– The company develops its own production in Russia. What advantages has it brought?

– Kiilto has two manufacturing plants in Russia. In 2008, we started producing adhesives at the plant in Ramenskoye near Moscow, and in 2011 we started producing dry construction mixtures in the Kaluga region. In addition, we have our own packaging line in the Leningrad region. We have managed to considerably expand the range of imported Finnish products through our own production. Today no less than 70% of the products sold in the range are made in Russia. The export share of Russian products is growing from year to year. Now it is about 5%. Our products are exported to Latvia, Lithuania, Estonia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Georgia and Moldova.

– If we are speaking about Kiilto products in Russia, what is in the biggest demand at the moment and are there plans to expand the assortment?

– When we talk about products from Finnish companies, we often mean high



quality, reliability and environmental friendliness. We use similar key raw materials in our production facilities in Russia as we do in Finland and Sweden. Of course, this is not always optimal in terms of cost, but it allows our customers to obtain Kiilto products with identical properties and characteristics, regardless of the country of origin.

Over the 25 years of its presence in Russia, the products of the Finnish concern Kiilto have become widely known among professionals in the construction market. The success of the company was brought by comprehensive solutions in the field of waterproofing and finishing of humid places, as well as in the segment of solutions for flooring. We are constantly working on expanding the range, actively using our own R&D centers, as well as innovative developments of our European colleagues by adapting these solutions for the Russian market.

In 2021, we have updated our line of flooring adhesives. The adhesive properties of the previous compositions were improved, and there was released a new product – a special adhesive for LVT and PVC floor coverings. The company plans to update the line of dry building mixes for leveling floors, expand the range of grouting for joints.

Kiilto also has a strong position in the industrial sector: in the industries of wood processing, packaging, structural adhesives. Among the developments of this year, I would like to give a special note to an innovation that meets the trend towards environmental friendliness – this is a water-dispersed adhesive based on renewable raw materials for the production of cardboard packaging. Such a product can reduce the carbon footprint by 59-85% in comparison with those produced from fossil raw materials.

– Serious attitude to the environment is a distinctive feature of Finnish manufacturers. How are environmental responsibility issues implemented in the company?



– Environmental care is part of Kiilto's corporate culture and the basis of its strategy for the coming years. In 2018, the company launched the international program Our Promise to the Environment, which covers four areas of activity: energy, packaging and logistics, materials, services. Specific measurable goals have been formulated for each of these areas. Our main goal is to be a carbon neutral company by 2028.

In the spring of 2021, the packaging renewal project was launched in the Russian division. The assortment available in buckets, canisters and bottles is now offered in containers of dark grey recycled plastic. This applies to industrial adhesives, waterproofing mastics, ready-mixed wallpaper adhesives, flooring adhesives, primers, grouting compounds and other products.

By the end of 2021, we expect that 90% of our packaging materials used in Russia will be of recycled material and will be recyclable and reusable. In 2020, this figure was around 70%.

Kiilto is a relatively low-sized company, but this does not prevent us from taking on the role of environmental leader in the industry.

– The pandemic has had its effect on the business of many companies. How has Kiilto Russia coped with the situation?

– The measures we took at the beginning of the crisis enabled us to significantly

reduce costs and ensure uninterrupted deliveries. Our production and storage sites continued to operate in compliance with the recommendations of Rospotrebnadzor, the requirements of the Company's Safety Standard and the restrictive measures adopted in the region. Proper organization of our warehouses and the creation of optimum stocks of products and raw materials made it possible to maintain performance indicators at the previous, pre-crisis level. This allowed us to remain a reliable partner in difficult conditions, which is extremely important to us.

Despite the challenges, both last year and this year, we have been able to implement a number of important projects, such as launching new products for the DIY segment, and launching the Kiilto Professional Academy Online – remote seminars with a focus on demonstrations and practical application of products. The online format enabled us to maintain communication with our customers and professional audience even in remote areas.

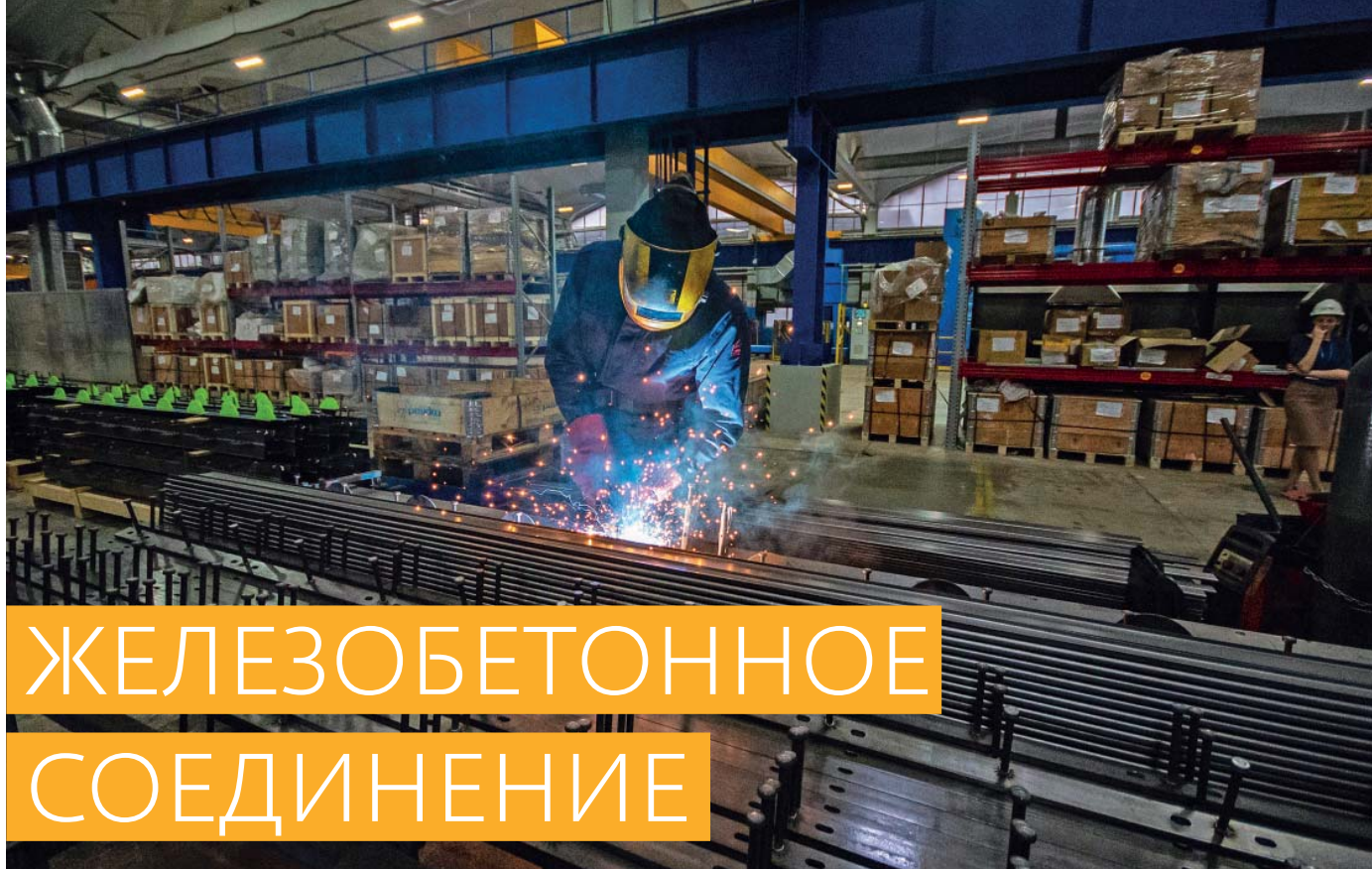
The situation with COVID-19 unfortunately remains difficult. We continue to operate in a potentially aggravating environment. Safety, efficiency and the ability to manage processes remotely are paramount. In the face of continuing uncertainty, we keep on going with the plans we have set out in the past, with adjustments for the situation.

– How are you going to develop Kiilto in Russia in the near future?

– We plan to implement a renewed strategy with a strong focus on enhancing the quality of the customer experience, leadership in environmental protection and sustainable growth. This strategy involves significant investment in expanding our product range and localization, developing digital channels of interaction with suppliers and customers, maintaining brand recognition, automating processes and further reducing our carbon footprint.

* The business in Russia is managed and developed through two operating companies Kiilto and KiiltoKlin





ЖЕЛЕЗОБЕТОННОЕ СОЕДИНЕНИЕ

Финская компания Reikko является новатором в методах сопряжения железобетонных конструкций. Инновационные идеи соединения конструкций без сварных и монолитных процессов позволяют построить здание, сэкономив время и деньги, обеспечив при этом высокое качество. Эти и другие достоинства дают компании возможность успешно вести бизнес по всему миру. Заводы Reikko открыты в 12 странах, в том числе и в России. О том, почему продукция Reikko пользуется спросом у профессиональных строителей и за счёт чего компания смогла завоевать строительный рынок России, мы побеседовали с руководителем отдела продаж российского отделения Reikko ДМИТРИЕМ БУРМАТОВЫМ.



– Дмитрий, вы работали региональным представителем Reikko по Уральскому ФО, сейчас занимаете должность руководителя отдела продаж компании. Расскажите, с какими задачами вы столкнулись на новом месте работы?

– У компании сегодня большие планы по завоеванию новых рынков. Если говорить про территориальное присутствие, то сейчас в приоритете развитие продаж в Центральном федеральном округе, так как в Санкт-Петербурге, где находится наше производство, мы уже давно работаем и нас хорошо знают, а на рынке Москвы и области есть куда расти, здесь перед компанией открываются огромные перспективы. Именно в столице находятся ключевые игроки, там гораздо более высокая деловая активность, широкие возможности для участия во всевозможных конференциях и выставках. И сегодня одна из моих основных задач – наладить контакты с ключевыми девелоперами как в жилом, так и в промышленном секторе.

– И какие механизмы для продвижения продукции компании лучше всего работают?

– На мой взгляд, наиболее интересный и эффективный механизм – это формат открытого диалога, который можно реализовать в личных встречах, в совместных форумах, участием в различных дискуссионных клубах. Такие мероприятия можно проводить совместно с партнёрами, так как нет необходимости «занимать весь эфир» исключительно собой. Можно приглашать ведущих спикеров из проектных бюро, обмениваться мнениями, историями успехов и неудач. Открытый обмен мнениями способствует развитию и укреплению отношений с партнёрами. Мы такие мероприятия проводим регулярно. Например, на

подобной открытой площадке рассказывали о том, как происходил запуск нашего завода в 2018 году в Санкт-Петербурге, с какими сложностями мы столкнулись, отвечали на все вопросы, а потом устроили коллегам экскурсию по нашему любимому городу.

– Кстати, о заводе. Какие преимущества даёт локализация производства?

– Для нас необходимость строительства нового завода была определена ростом продаж. Мы производим свои решения в Петербурге с 2009 года, но в 2018-м существенно расширили производство, переехав с 1,5 тысяч квадратных метров на 7,5 тысяч квадратных метров производственных площадей плюс 2,5 тысячи квадратных метров складских помещений. Располагая небольшим производством, мы могли производить только ограниченную линейку продуктов, соответственно, всю остальную линейку наиболее технологичных и маржинальных продуктов мы были вынуждены импортировать из Финляндии или других стран, где располагается производство Peikko, что существенно влияло на стоимость конечного продукта. Мы же хотели занять более весомую долю рынка, и для этого необходимо было снизить стоимость наших изделий. С переездом на новое место мы предложили более широкий ассортимент продукции. Наши поставщики – российские компании, у нас местные работники, мы не зависим от курса валют. Всё это обусловило просто взрывной рост продаж. С 2019 по 2021 год рост продаж по Северо-Западному ФО составил 24%, и мы продолжаем расти, в том числе и в других регионах. Сейчас на заводе мы перерабатываем одну тысячу тонн стали в месяц и столько же выпускаем готовой продукции. Планируем «наращивать мускулы» дальше. В ближайшие годы рассчитываем на ещё один виток взрывного роста и в связи с этим не исключаем, что построим и ещё один завод Peikko в России.

– Отличается ли продукция российского завода от продукции европейских производственных площадок?

– У нас единый стандарт качества, каждый год мы проходим внешний аудит. Такой же технический надзор проводится и на производствах наших коллег в Финляндии, Германии, Латвии и т. д. После прохождения аудита мы получаем право экспортировать нашу продукцию на тех же правах, что и европейские подразделения. В Peikko практикуется перераспределение заказов между заводами в зависимости от загрузки, часто наша продукция уходит на скандинавский рынок: в Швецию, Норвегию, Данию. Таким образом, стандарты качества для всех площадок едины. Также поставляем нашу продукцию в Казахстан и Беларусь. Сегодня мы основной упор делаем на развитие продаж на внутреннем рынке. Сейчас российский продажи Peikko составляют 55-58%, мы планируем

добиться 100% охвата, чтобы удовлетворить весь российский спрос.

– Какие интересные проекты удалось реализовать в России за последнее время?

– У компании богатое портфолио и самые разные объекты: логистические терминалы, жилые комплексы, автомобильные заводы, гипермаркеты, паркинги. Наш флагманский продукт: композитная пустотная балка DELTABEAM – это продвинутое решение для организации плоских перекрытий малой толщины, позволяющее создать открытые пространства даже сложной архитектурной формы. На сегодняшний день DELTABEAM задействована в десятках тысяч строительных проектов по всему миру. Например, с помощью конструкции плоских перекрытий была построена самая крупная школа в Карелии на 1350 мест. Благодаря комплексному применению наших технологий её построили под ключ всего за год, несмотря на то, что из-за пандемии стройка на месяц останавливалась. Есть опыт применения этой технологии в России и для различных производств (фармацевтические заводы, административные здания, складские терминалы).

– Когда-то председатель правления Peikko Group сказал, что основные конкуренты Peikko даже не компании, а традиционные методы строительства. Вы с этим согласны?

– Сфера нашей деятельности – разработка и производство решений для сопряжения железобетонных конструкций. И действительно, наш основной конкурент – это классические методы, такие как монолитное строительство либо строительство с применением металлокаркаса. Решение о применении наших технологий должно приниматься ещё до того, как проект заходит на экспертизу, а инертность рынка несколько тормозит этот процесс. Если некоторые из наших решений уже давно завоевали рынок и даже являются стандартом отрасли, например в сфере строительства складской недвижимости, то в других от-

раслях необходимо каждый раз доказывать девелоперам экономическую целесообразность применения наших технологий.

Мы на конкретных примерах показываем, что применение технологий Peikko, по сравнению с монолитом, даёт ускорение процесса строительства примерно на 30%. При наших технологиях отсутствует необходимость проводить дополнительную огнезащиту, в отличие от строительства с применением металлокаркаса.

Наши технологии упрощают монтаж, так как не требуется проведение сварочных работ на объекте. В некоторых решениях реализовано существенное упрощение прокладки инженерных сетей и коммуникаций. Кроме того, существует немало косвенных преимуществ, таких как сокращение оплаты труда за счёт экономии человеко-часов и пр.

Таким образом, если подходить к комплексной оценке строительства, то мы можем предложить гораздо больше, чем просто узловое решение, которое делает один процесс легче, так как наши технологии позволяют упростить процесс строительства всего объекта в целом. У компании обширный каталог продукции, поэтому мы можем гибко реагировать на запросы и нам всегда есть что предложить застройщикам.

– Поделитесь, пожалуйста, планами компании на предстоящий 2022 год.

– В 2022 году мы начнём выпускать продукт, который ранее не производился. Этот продукт предназначен для монолитного строительства и позволит добиться максимальной рационализации процесса. В основном он подходит для применения в жилом секторе, что, безусловно, укрепит наши позиции на этом рынке. Кроме того, мы планируем дальнейшее расширение продаж нашего флагманского продукта – DELTABEAM. И, наконец, начнём активно развивать новую для нас отрасль – применение решений Peikko при строительстве объектов для добычи и разработки месторождений.





REINFORCED CONCRETE CONNECTION

The Finnish company Peikko is an innovator in methods of concrete connections and composite structures. Innovative ideas for connecting structures without welding or cast-in-situ processes make it possible to construct a building saving time and money while ensuring high quality. These and other strengths allow the company to do business successfully around the world. Peikko has factories in 12 countries, including Russia. We spoke to Dmitry Burmatov, Head of Sales at Peikko Russia, about why Peikko's products are in demand among professional builders and the reason why the company has managed to conquer the Russian construction market.

– *Mr. Burmatov, you worked as a regional representative of Peikko in the Urals Federal District, and now you are the head of the company's sales department. Tell us, what challenges did you face at your new position?*

– Today the company has big plans to conquer new markets. If we speak about territorial presence, right now the priority is to develop sales in the Central Federal District, because we do business in St. Petersburg, where our production is located, and we are well known there, whereas in Moscow and the Moscow region the company has great prospects to grow. The key players are in the capital; there is a much higher business activity here, and there are wide opportunities to participate in all sorts of conferences and exhibitions. One of my main tasks today is to establish contacts with the key developers, both in the residential and industrial sectors.

– *And what are the best mechanisms for promoting your company's products?*

– In my opinion, open dialogue is the most interesting and effective mechanism, which can be implemented in personal meetings, joint forums, while participation in various discussion clubs. Such events can be held jointly with partners, as there is no need to “occupy the broadcast” exclusively with oneself.

You can invite leading speakers from project offices, exchange opinions and share stories of successes and failures. The open exchange of views promotes the development and strengthening of relationships with partners. We hold such events on a regular basis. For example, at a similar open platform we talked about how our plant was launched in 2018 in St. Petersburg, what difficulties we encountered, answered all our questions, and then we gave our colleagues a tour around our beloved city.

– *By the way, about the factory. What are the advantages of localizing production?*

– For us, the need to build a new factory was determined by the growth of sales. We have been producing our solutions in St. Petersburg since 2009, but in 2018 we significantly expanded production, moving from 1.5 thousand square meters to 7.5 thousand square meters of production area plus 2.5 thousand square meters of storage space. Having a small production facility, we could only produce a limited range of products, so the rest of the line of the most technologically advanced and marketable products we had to import from Finland or other countries where Peikko has a production facility. It had a major impact on the cost of the end product. We wanted a bigger market

share and we had to reduce the cost of our products. By moving to a new location we were able to offer a wider range of products. Our suppliers are Russian companies, we have local employees, and we are not dependent on currency exchange rates. All this has led to an explosive growth in sales. From 2019 to 2021, sales growth in the North-West Federal District was 24%, and we will continue to grow, including in other regions. Now the plant processes 1,000 tons of steel per month and produces the same amount of finished products. We intend to “keep building up our muscle”. In the coming years, we expect another round of explosive growth, and in this regard, we do not exclude that we will build another Peikko plant in Russia.

– *Do the products manufactured by the Russian production plant differ from those of the European production sites?*

– We have a unified quality standard; every year we undergo an external audit. The same technical supervision is carried out at our colleagues facilities in Finland, Germany, Latvia, etc. After passing the audit, we have the right to export our products with the same rights as our European counterparts. Peikko has a practice of redistribution of orders between plants depending on workload; our

products are often shipped to Scandinavian market – to Sweden, Norway and Denmark, thus our quality standards are the same for all sites. We also supply our products to Kazakhstan and Belarus. Today our main focus is to develop sales on the domestic market. Peikko's Russian sales now stand at 55-58%, and we plan to reach 100% coverage to satisfy all Russian demand.

– What interesting projects have you managed to implement in Russia recently?

– The company has a rich portfolio and a wide variety of projects – logistics terminals, residential complexes, automotive factories, hypermarkets, car parkings. Our flagship product DELTABEAM composite beam is an advanced solution for creating a slim-floor structures that allows to build open spaces even with difficult architectural shapes. DELTABEAM is a part of tens of thousands of building projects worldwide. For example, the largest school in Karelia with 1350 seats was built using slim floor structures. Thanks to the comprehensive application of our technology, the school was built on a turnkey basis in just a year, despite the fact that construction site was stopped for a month due to the pandemic. There is also experience of using this technology in Russia for

various industries – pharmaceutical plants, administrative buildings, warehouse terminals.

– The chairman of the Peikko Group once said that Peikko's main competitors are not even companies, but traditional construction methods. Do you agree with this?

– Peikko supplies a large selection of concrete connections and composite beams for both precast and cast-in-situ solutions in a wide variety of applications. And indeed, our main competitors are classical methods of construction such as cast-in-situ construction or metal-frame construction. The decision to use our technologies should be taken before the project comes up for expertise, and the rigidity of the market impedes this process. Some of our solutions have already conquered the market a long time ago and have become standard in the industry, e.g. in the construction of warehousing property. But in other areas, it is necessary to convince the developers of the economic feasibility of applying our technologies.

We have used real examples to show that Peikko technology speeds up the construction process by about 30% compared to the cast-in-situ one. With our technology there is no need for additional fire protection as opposed to building with steel frame.

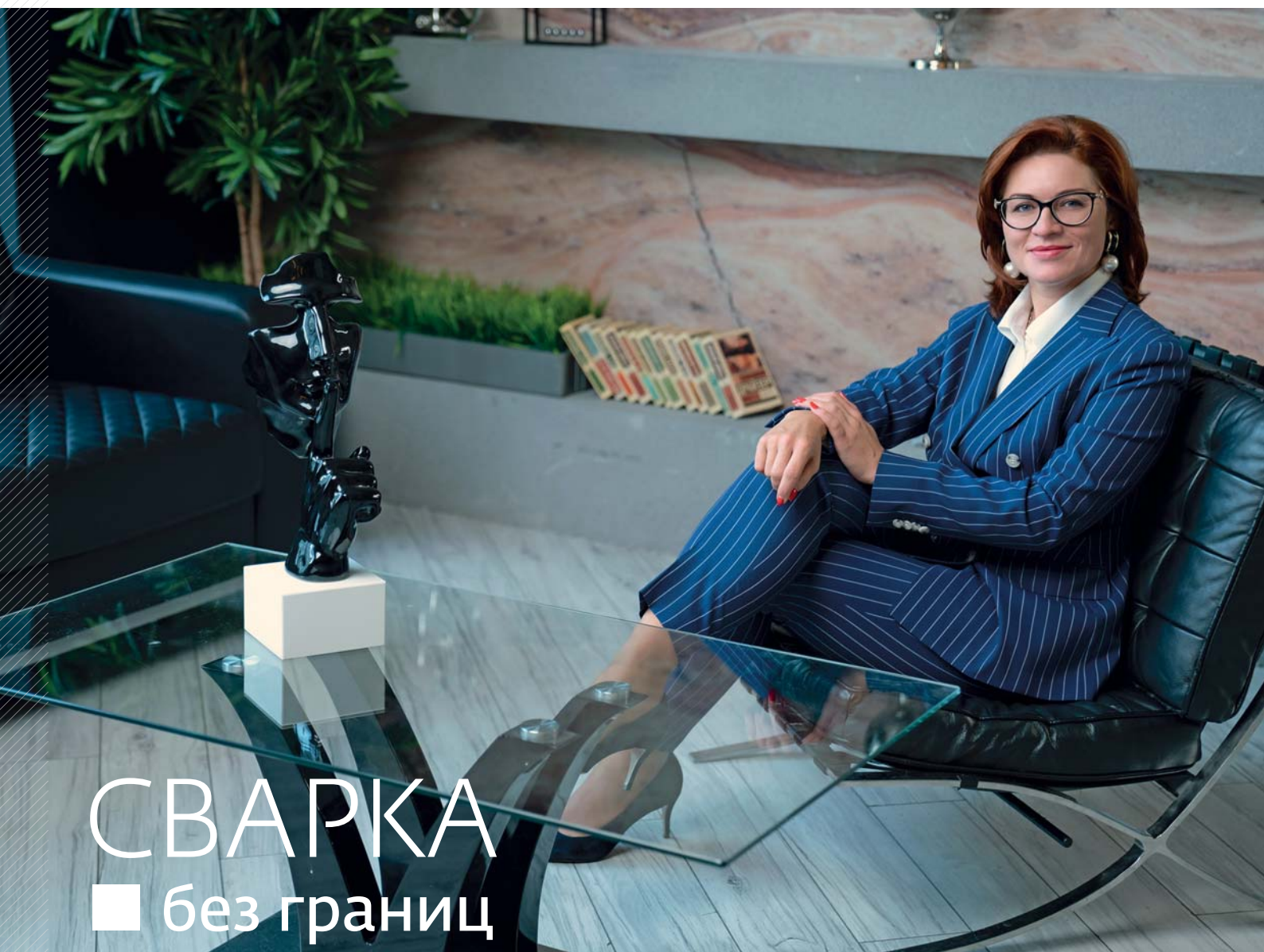
Our technology simplifies installation by eliminating the need for on-site welding. Some solutions also simplify the laying of utilities and communications. There are also many indirect benefits, such as reduction in labor costs due to man-hours saved, etc.

This means that when one considers the entire construction process we can offer much more than just a simple hub solution which makes the process easier as our technology can simplify the construction of the whole project. The company has an extensive product catalogue, so we can respond flexibly to requests and we always have something to offer builders.

– Please share the plans of the company for the coming year 2022.

– In 2022 we will start to produce a product which has never been produced before. This product is intended for cast-in-situ construction and will enable us to achieve maximum efficiency in the process. It is mainly intended for application in the residential sector, which will definitely strengthen our position on that market. In addition, we plan to expand further the sales of our flagship product, DELTABEAM. Finally, we will begin to develop actively a new industry for us – the application of Peikko solutions in the construction of mining and field development facilities.





СВАРКА

■ без границ

Финская компания Кемппи ОУ – инновационный лидер сварочной отрасли и ведущий мировой поставщик высокотехнологичного сварочного оборудования. На российский рынок компания вышла ещё в 1980-х годах прошлого века, и с тех пор она продвигает передовые сварочные технологии в России. О том, насколько сегодня отечественный рынок восприимчив к высокотехнологичным решениям в сварочной отрасли и что необходимо для их успешного внедрения, мы побеседовали с **ЕВГЕНИЕЙ ДМИТРИЕВОЙ**, генеральным директором «Кемппи Россия».

НЕ УГРОЗА, А ВОЗМОЖНОСТИ

Кемппи ОУ является одним из мировых лидеров рынка сварочного оборудования, и сегодня одна из приоритетных задач «Кемппи Россия» – внедрение современных технологий сварки на отечественном рынке, что должно повысить конкурентоспособность российских предприятий. Задача масштабная и непростая. Рынок сварки – один из самых консервативных, а европейские и российские технологии имеют существенные различия.

В Европе при сварочных работах используют более сложные металлы: дуплексные, супердуплексные и нержавею-

щие стали, алюминий и т. д., что требует и применения более высокотехнологичного оборудования, которое обладает расширенными возможностями, направленными на повышение качества сварочных работ. «Если при сварке сложных сталей, которые одновременно являются и более дорогими, появляется брак, то ремонт потребует серьёзных затрат», – рассказывает Евгения Дмитриева. – Поэтому европейский тренд – максимальный контроль за недопущением дефектов, в России же в большинстве случаев используется более простая углеродистая сталь, как следствие, применяются и более простые аппараты».

В Европе сформировался устойчивый тренд на автоматизацию сварочных работ, в то время как в России гораздо больше распространена ручная сварка, а роботизированная занимает всего 1-2%. И если в России в некоторых отраслях промышленности с опережением идёт развитие цифровизации, то в консервативной сварочной отрасли данные процессы находятся ещё в зачатке.

Сварка – это спецпроцесс. На практике это означает, что сварочные дефекты не всегда можно обнаружить при контроле качества готового изделия (визуальный контроль, УЗК, рентгенография и т. д.). При нарушении режимов сварки дефекты могут

образоваться и после ввода в эксплуатацию сварной конструкции. Для того чтобы не допускать брака, в Европе распространены инструменты, направленные на обеспечение соблюдения технологии сварки, основанные на облачных решениях и позволяющие автоматически контролировать все стадии сварочного производства. Kemppi OY представила первую систему управления сварочным производством ещё в 1998 году, с тех пор система WeldEye постоянно совершенствуется, равных по эффективности решений на рынке не существует. «В России такие технологии порой встречают сопротивление: некоторые руководители опасаются излишней прозрачности, боятся показаться некомпетентными. Но только делая что-то по-новому, вы можете получить новый результат. Сегодня уже заметна ментальная трансформация, и готовность к применению таких решений растёт. В первую очередь готовы к внедрению этих решений предприятия атомной отрасли и судостроения», – рассказывает Евгения Дмитриева.

«Кемппи Россия» активно способствует проникновению новых технологий на отечественный рынок. Помимо непосредственной демонстрации возможностей оборудования, компания ведёт и просветительскую работу среди своих заказчиков.

«Мы стараемся снимать опасения и тревоги. Например, сварщики опасаются излишнего контроля. Здесь важно правильное позиционирование – системы применяются не для ухудшения условий работы, а для улучшения. Мы ведём разъяснения среди руководства компаний, объясняя, что те, кто работает с соблюдением всех режимов, должны премироваться, те, кто не допускает дефектов, – поощряться. Задача высшего руководства – сделать так, чтобы исполнители на всех уровнях видели бонусы от внедрения таких систем, новые возможности, а не угрозы», – поясняет Евгения Дмитриева.

Ещё один аспект, который убеждает руководителей компаний использовать более современные технологии, – наглядная демонстрация экономического эффекта. По расчётам «Кемппи Россия», через восемь месяцев затраты на внедрение системы WeldEye полностью окупаются, далее запускается процесс снижения затрат: сокращается потребность в ремонтных работах, повышаются производительность и качество. «В Европе считают не просто каждый евро, а каждый евроцент, у нас же мало кто знает, сколько денег реально придётся потратить на ремонтные операции, если, например, будет бракованный стык (сколько уходит металла на переделку, сварочных материалов и электроэнергии, повторный контроль и т. д.). Когда мы наглядно показываем расчёты, вопросы о необходимости новых технологий снимаются», – говорит Евгения Дмитриева.

Важно также различать первоначальную стоимость сварочного оборудования и стоимость владения. В гарантийный срок три года из строя выходит менее 1% оборудования Kemppi. Один заказчик восхищается тем, что из 500 аппаратов, которые есть у него на производстве, за пять лет эксплуатации в трёхсменном режиме ремонт потребовался только для восьми аппаратов Kemppi. В то время как на другом предприятии из 200 аппаратов другого бренда 40 единиц вышли из строя уже в первый год эксплуатации и кругами ездят вокруг сервисного центра.

«Если всё больше российских предприятий поймёт экономику процесса, у них будет возможность не просто снизить себестоимость работ, а стать конкурентоспособными не только на российском рынке, но и за границей», – считает Евгения Дмитриева.

ВОСПИТАНИЕ ЧЕМПИОНОВ

Kemppi OY является партнёром движения WorldSkills (международное некоммерческое движение, которое проводит конкурсы профессионального мастерства) в компетенции «Сварочные технологии» в разных странах мира, а с 2015 года и в России. Обязанности компании, как официального партнёра WorldSkills, заключаются в предоставлении оборудования для проведения чемпионатов федерального уровня, но в «Кемппи Россия» пошли дальше исполнения формальных обязательств. «Мы понимаем, что глобальной задачей WorldSkills в России является трансформация среднего специального образования, внедрение лучших мировых практик. А где же ещё учиться работать по передовым технологиям, как не у компании, занимающей лидирующие позиции?» – говорит Евгения Дмитриева. «Кемппи Россия» проводит обучение мастеров



производственного обучения, для того чтобы они лучше понимали возможности, которые дают современные сварочные технологии. За время работы в этом проекте более 700 колледжей по всей стране заключило с компанией соглашения о сотрудничестве, причём теперь на высокотехнологичном

сварочном оборудовании Kemppi имеют возможность работать не только участники соревнований, но и обычные студенты.

«Современные сварочные аппараты – это высокотехнологичное оборудование, и требования к квалификации сварщиков сильно повысились. С нашей помощью растёт уровень подготовки молодых специалистов, – поясняет Евгения Дмитриева. – Если на самых первых чемпионатах WorldSkills не все даже понимали, как работать на аппаратах Kemppi, то сегодня они легко выполняют самые сложные задания. И на производство такие специалисты приходят уже хорошо подготовленными».

Результаты работы не заставили себя ждать: если на первых международных соревнованиях результаты российской сборной были достаточно скромными, то начиная с 2018 года, когда «Кемппи Россия» в качестве партнёра национальной сборной подключилась к организации тренировочного процесса, сварщики из России уже завоевали два золота чемпионата Европы и высшую награду чемпионата мира.

КЕМППИ СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ

В 2022 году на рынке появятся первые сварочные аппараты Kemppi, сделанные в России. Компания реализует знаковый проект по локализации производства. По объёмам продаж российский рынок уже несколько лет входит в топ-3 из всех 70 стран, куда поставляется оборудование Kemppi, и обладает большим потенциалом для развития. С учётом курса на импортозамещение, для того чтобы отвечать текущим требованиям и быть ближе к своим заказчикам, в компании было принято решение о создании производства в России.

Оборудование, которое будет производиться на российской площадке, будет отвечать всем европейским стандартам Kemppi. «Бытует стереотип, что когда известные иностранные бренды открывают производство в России, то продукция, выпускаемая на российских заводах, отличается по качеству. Но для высокотехнологичных компаний нет разницы, где выпускать продукцию: стандарты едины везде. В Kemppi жесточайшие требования к качеству и организации производства, контроль будет не менее строгим, чем на заводе в Финляндии», – говорит Евгения Дмитриева.

В «Кемппи Россия» всегда была распространена практика приглашения потенциальных заказчиков на завод в Финляндии, чтобы они могли лично познакомиться с производством, убедиться в качестве продукции. На данный момент пандемия приостановила такую практику. В компании убеждены, что в скором будущем организуют поездки на новую российскую площадку, где партнёры Kemppi смогут убедиться, что произведённое здесь оборудование соответствует всем высочайшим стандартам компании.

The Finnish company Kemppi OY is an innovative leader in the welding industry and a leading global supplier of high-tech welding equipment. The company entered the Russian market back in the 1980s, and since then it has been promoting advanced welding technologies in Russia. We talked with EVGENIYA DMITRIEVA, CEO at Kemppi Russia. We discussed the Russian market and its susceptibility to high-tech solutions in the welding industry. She told us what is necessary for their successful implementation.

NOT A THREAT, BUT AN OPPORTUNITY

Kemppi OY is one of the world leaders in the welding equipment market, and today one of the priority tasks of Kemppi Russia is the introduction of modern welding technologies in the domestic market, which should increase the competitiveness of Russian enterprises. The task is large-scale and not easy. The welding market is one of the most conservative, and European and Russian technologies have significant differences.

In Europe, metals used in welding are more complex: duplex, super-duplex and stainless steels, aluminum, etc. This also requires the use of more high-tech equipment, which has expanded capabilities aimed at improving the quality of welding. "If a defect appears when welding complex steels, which are at the same time more expensive, then repairs will require serious costs," says Evgeniya Dmitrieva. "Therefore, maximum control over the prevention of defects is the European trend now. In Russia, in most cases, a simpler carbon steel is used, as a result, they use simpler machines."

In Europe, a steady trend towards welding automation has formed, while in Russia manual welding is much more common, and robotic welding takes only 1-2%. If in Russia in some industries the development of digitalization is ahead of schedule, then in the conservative welding industry these processes are still in their infancy.



Welding is a special process. In practice, this means that welding defects cannot always be detected during quality control of the finished product (visual inspection, ultrasonic inspection, radiography, etc.). In case of violation of welding modes, defects can form after the commissioning of the welded structure. In Europe, in order to prevent defects tools aimed at ensuring compliance with welding technology, based on cloud

solutions, are common, allowing automatic control of all stages of welding production. Kemppi OY introduced the first welding production management system back in 1998, since then the WeldEye system has been constantly improved and there are no other solutions equal in efficiency on the market. "In Russia, such technologies sometimes face resistance – some leaders are afraid of excessive transparency, they are afraid to

appear incompetent. Only by doing something in a new way, you can get a new result. Today, a mental transformation is already visible, and the readiness to apply such solutions is growing. First of all, enterprises of the nuclear industry and shipbuilding are ready to implement such solutions,” says Evgeniya Dmitrieva.

Kemppi Russia actively promotes the penetration of new technologies into the Russian market. In addition to demonstrating the capabilities of the equipment, the company also actively educates its customers.

“We try to relieve fears and worries. For example, welders are wary of over-control. Correct positioning is important here – systems are not used to worsen working conditions, but to improve. We are explaining to the management of companies that those who work in compliance with all regimes should be rewarded, those who do not allow defects should be encouraged. The task of senior management is to make sure that performers at all levels see the bonuses from the implementation of such systems, new opportunities, not threats,” explains Evgeniya Dmitrieva.

Another aspect that convinces company leaders to use modern technologies is the

500 units in production, only 8 Kemppi units have been repaired in 5 years of three-shift operation. While at another enterprise, out of 200 machines of another brand, 40 units were out of order in the first year of operation and they drive in circles around the service center.

“If more and more Russian enterprises understand the economy of the process, then they will have the opportunity not only to reduce the cost of work, but also to become competitive not only in the Russian market, but also abroad,” says Evgeniya Dmitrieva.

RAISING CHAMPIONS

Kemppi OY is a partner of the WorldSkills movement (an international non-profit organization that conducts competitions of professional skills) in the Welding Technologies competence in different countries of the world, and since 2015 in Russia. The responsibilities of the company, as an official partner of WorldSkills, are to provide equipment for holding championships at the federal level, but Kemppi Russia has gone beyond fulfilling formal obligations. “We understand that the global task of WorldSkills in Russia is the transformation of secondary specialized education, the introduction of the best world practices, and the best place where one can

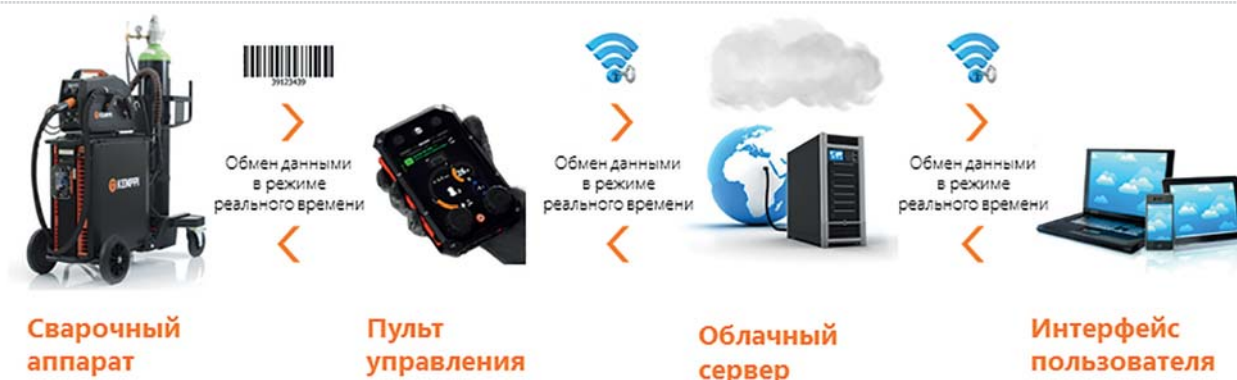
most difficult tasks. And such specialists come to production already well-trained.”

The results of the work were not long in coming, if at the first international competitions the results of the Russian national team were rather modest, then starting from 2018, when Kemppi Russia, as a partner of the national team, joined the organization of the training process, welders from Russia have already won two gold medals in the European contest and the highest award of the World Championship.

KEMPPI GETS CLOSER

In 2022, the first Kemppi welding machines made in Russia will appear on the market. The company is implementing a landmark project to localize production. For several years now, the Russian market has been in the top three out of all 70 countries where Kemppi equipment is supplied in terms of sales, and has great potential for development. Taking into account the course towards import substitution, in order to meet current requirements and be closer to its customers, the company decided to set up production in Russia.

The equipment that will be produced at the Russian site will meet all European Kemppi standards. “There is a stereotype that when well-



real demonstration of the economic effect. According to Kemppi Russia calculations, the costs of implementing the WeldEye system are fully paid off in 8 months, and then the process of cost reduction is launched – the need for repairs is reduced, productivity and quality are increased. “In Europe, they count not just every euro, but every euro cent, but in our country, few people know how much money will be actually spent on repair operations if, for example, there is a defective joint (how much metal is spent on rework, welding materials, electricity, repeated control, etc.). When we clearly show the calculations, the questions about the need for new technologies are removed,” says Evgeniya Dmitrieva.

It is also important to distinguish between the initial cost of welding equipment and the cost of ownership. Less than 1% of Kemppi equipment fails during the 3-year warranty period. One customer is amazed that out of

learn to work using advanced technologies is a company occupying a leading position,” says Evgeniya Dmitrieva. Kemppi Russia conducts training for industrial training supervisors to let them better understand the possibilities offered by modern welding technologies. During the work in this project, more than 700 colleges across the country have entered into cooperation agreements with the company, and now not only participants of the competition, but also ordinary students have the opportunity to work on Kemppi high-tech welding equipment.

“Modern welding machines are high-tech equipment, and the requirements for the qualifications of welders have increased dramatically. With our help, the level of training of young specialists is growing,” says Evgeniya Dmitrieva. “If at the very first WorldSkills championships, not everyone even understood how to work with Kemppi equipment. Today they easily complete the

known foreign brands open production in Russia, the products manufactured at Russian factories differ in quality. But for high-tech companies it makes no difference where to produce products – the standards are the same everywhere. Kemppi has the strictest requirements for quality and organization of production, and the control will be no less strict than at the plant in Finland,” said Evgeniya Dmitrieva.

At Kemppi Russia, the practice of inviting potential customers to a plant in Finland so that they can get acquainted with the production personally, make sure of the quality of the products has always been widespread, at the moment the pandemic has suspended this practice. The company is convinced that in the near future they will be able to organize trips to the new Russian site, where Kemppi partners will be able to make sure that the equipment produced here meets all the highest standards of the company.

MariMatic®

Member of MariMatic Group



ТАИФУН УНИЧТОЖАЕТ ОТХОДЫ

Вакуумная система сбора и транспортировки отходов компании MariMatic MetroTaifun позволяет сохранять города чистыми

Финляндия – одно из государств, максимально соответствующих высоким экологическим стандартам. В финских городах не встретишь во дворах открытые контейнерные площадки, которые представляют собой заваленные мусором территории. Постепенно и в России ситуация со сбором отходов начинает изменяться в лучшую сторону, поэтому неудивителен растущий интерес к самым передовым разработкам в этой области.

Современным технологичным решением для сбора твёрдых бытовых и пищевых отходов является полностью автоматизированная вакуумная транспортная система. Финская компания MariMatic Oy, входящая в группу компаний MariGroup, на протяжении многих лет исследовала и разрабатывала инновационные продукты для сбора твёрдых отходов. Сегодня компания производит системы двух типов: Taifun для сбора и транспортировки пищевых отходов в промышленных условиях, а также MetroTaifun, предназначенную для подземной транспортировки твёрдых бытовых отходов, которые получили признание во всём мире. Свыше 1500 систем MariMatic применяется более чем в 40 странах на всех континентах.

ТАИФУН ПРОНОСИТСЯ ПО МИРУ

В MariMatic была разработана и доведена до совершенства «умная система» сбора отходов. По сути MariMatic создаёт подземную сеть трубопроводов, которые сходятся в одной точке – станции для сбора отходов. Принцип действия прост и экологичен: отходы доставляются потоком воздуха по трубопроводу в центральную станцию сбора отходов, где они накапливаются в герметичных контейнерах. Система полностью замкнута, что абсолютно исклю-

чает неприятные запахи и контакт людей с отходами на этапах сбора и временного хранения до момента выгрузки на полигон или на перерабатывающие предприятия.

Сегодня MariMatic занимается поставкой систем Taifun на предприятия по всему миру, а система MetroTaifun способна обслуживать большие городские районы и даже целые города.

«В компании постоянно совершенствуют решения, которые позволяют сделать транспортировку отходов максимально

технологичной. В частности, компания запатентовала специальное устройство – форматор, который за несколько секунд преобразует сотни литров отходов в форму капсулы, оптимальную для вакуумной транспортировки. С помощью изобретения диаметр транспортной трубы уменьшается с диаметра трубы DN500 до DN300. При этом энергопотребление системы снижается более чем на 70%», – пояснил вице-президент MariMatic по России Исмо Виитанен.



Исмо Виитанен,
вице-президент MariMatic в России

Помимо экономии и манёвренности, данная новация позволяет совершенствовать материалы для изготовления труб. Вместо стали для изготовления труб используется многослойный композит с износостойким материалом внутри. Трубопроводы и магистральный коллектор из композитных материалов имеют гарантийный срок службы в 50 лет. А небольшой диаметр трубы и гладкая внутренняя поверхность позволяют также снизить мощность вакуумных насосов: они используют только четверть того энергопотребления, что требуется для 500-миллиметровой стальной трубы.

Удобство системы MariMatic оценили во всём мире. Компания обеспечила себе контракты на реализацию проектов в Голландии, Саудовской Аравии, Южной Корее, Швеции и других странах на сотни миллионов евро. Так, например, на данный момент в Мекке уже функционирует крупнейшая в мире и устанавливается вторая по величине система автоматической транспортировки отходов, поставляемая MariMatic.

В Финляндии автоматизированные системы сбора отходов MariMatic используются в Хельсинки, на Круунувуоренранта, в районе Кески-Пасила, в крупнейшем торговом центре Северной Европы Tripla, а также в расширяющемся микрорайоне Кивистё города Вантаа. В Тампере система сбора отходов MariMatic уже почти 10 лет безотказно функционирует в районе Вуорес, а вторая такая же система в городе устанавливается в районе Ранта-Тампелла.

РОССИЙСКИЕ ГОРИЗОНТЫ

В России уже давно большим спросом пользуется система MariMatic Taifun, предназначенная для обработки пищевых отходов и вторичной продукции в промышленных условиях. Системы Taifun от MariMatic поставлены во многие крупные мясопер-

рабатывающие комплексы России, такие как «Ясные зори», «Мираторг», «Останкино» «Белая птица» и т. п.

Что касается системы MetroTaifun, которую компания производит с 2010 года, то перспективы широкого распространения на отечественном рынке выглядят крайне многообещающими. Российские города активно застраиваются новыми жилыми кварталами, параллельно с этим растёт экологическая ответственность, что порождает спрос на современные и технологичные решения для утилизации отходов.

Сегодня финская компания уже реализовала несколько знаковых проектов в нашей стране. Система MetroTaifun установлена в Москве в парке «Зарядье», на стадионе «Динамо», в главном офисе компании «Транснефть», в башне «Эволюция», в клубном доме «Бродский», в штаб-квартире Сбербанка России.

В планах компании – расширить своё присутствие на российском рынке, в том числе и в регионах. Компания MariMatic в России тесно сотрудничает с ППК «Российский экологический оператор», и генеральный директор РЭО Денис Буцаев, посетивший в рамках рабочего визита в Финляндию компанию MariMatic, отметил, что будет рекомендовать внедрять системы MariMatic в места плотной застройки. «Система действительно интересна с точки зрения комфорта и безопасности. Вместо нескольких мусоросборных площадок – одна центральная станция мусороудаления. При этом исключается движение мусоровозов во дворах, сокращаются шум и вредные выбросы в атмосферу. Мы рассмотрим возможность внедрения таких систем при строительстве новых районов», – заявил Денис Буцаев.

Валентина Вакалова, генеральный директор MariMatic в России, отметила, что сегодня компания готовится к реализации целого ряда крупных проектов, всё больше регионов проявляет интерес к решениям финского производителя. В частности, MariMatic планирует поставки системы MetroTaifun в Татарстан, Омск, Санкт-Петербург и многие другие российские города уже в 2022 году. «Если мы хотим сохранить нашу планету чистой, сделать жизнь безопасной и комфортной, то устаревшие традиционные технологии сбора отходов неизбежно должны уйти в прошлое», – сказала Валентина Вакалова.

Помимо экологичности, внедрение новых технологий экономически оправдано. Оборудование MetroTaifun требует минимального технического обслуживания и сводит к минимуму эксплуатационные затраты за счёт использования последних инноваций в сфере высоких технологий, комплектующих изделий и материалов. «Мы снижаем эксплуатационные расходы, экономим до 30 тыс. рабочих часов в год на сборе и переработке отходов. По



Валентина Вакалова,
генеральный директор MariMatic в России

сравнению с другими существующими системами обработки отходов системы MariMatic экономичны: для своей работы они затрачивают лишь одну третью часть общего объёма электроэнергии. В среднем инвестиции в установку системы окупаются за пять-семь лет», – пояснила Валентина Вакалова.

Кроме того, MetroTaifun даёт несколько других важных преимуществ: повышается уровень комфорта и пожарной безопасности, расширяются возможности по переработке отходов, требуется меньше затрат на неквалифицированную работу, меньше шума для жителей окрестных домов, пустые даже в разгар летнего сезона урны. Таким образом, кумулятивная общественная польза превышает прямой экономический эффект.

«Мы всегда готовы продемонстрировать наши решения потенциальным партнёрам и заказчикам, активно участвуем во многих выставках, бизнес-встречах и конференциях. А в городе Ярвенпяя, Финляндия, находится самый большой в мире современный исследовательский и демонстрационный центр компании MariMatic, куда мы рады пригласить наших клиентов», – сказала Валентина Вакалова.

По мере развития технологий и материалов, а также разработки новых решений система MetroTaifun становится только лучше. В своё время компания MariMatic стала пионером и новатором в области вакуумных систем сбора твёрдых отходов. «Мы рассчитываем занять лидирующее положение на международном рынке в течение ближайших 3-5 лет, из-за постоянно растущего спроса наш оборот, по прогнозам, будет расти в геометрической прогрессии, на несколько сотен процентов в год», – заявил Исмо Виитанен.



TAIFUN ELIMINATES WASTES

MariMatic MetroTaifun vacuum waste collection and transportation system keeps cities clean

Finland is one of the countries that meet the highest environmental standards. In Finnish cities, you never see open container sites in courtyards, which are filled with garbage. Gradually the situation with waste collection in Russia is changing for the better, so it is not surprising that there is a growing interest in the most advanced developments in this field.

Fully automated vacuum transportation system is a modern technological solution for solid waste collection. The Finnish company MariMatic Oy, a member of the MariGroup, has been researching and developing innovative products for solid waste collection for many years. Today, the company produces two types of systems: Taifun for the collection and transportation of food waste in industrial environments, and MetroTaifun, designed for underground transportation of municipal solid waste, which are recognized worldwide. Over 1,500 MariMatic systems are in use in more than 40 countries worldwide.

TAIFUN SPREADS THROUGHOUT THE WORLD

The MariMatic has developed and refined a smart system for waste collection. In essence, the MariMatic creates an underground network of pipes which converge at one point – the collection station. The principle is simple and environmentally responsible: the waste is transported by air flow through a pipeline to a central waste collection station, where it is stored in hermetically sealed containers. The system is completely closed, which absolutely eliminates unpleasant odors and human contact with waste during the collection and temporary storage until the waste is taken to a landfill or recycling plants.

Today, MariMatic supplies Taifun systems to plants around the world, and the MetroTaifun system is capable of serving large urban areas and even entire cities.

“The company constantly improves solutions to make waste transportation as technologically advanced as possible. In particular, the company has patented a special device – a formator, which in a few seconds converts hundreds of liters of waste into a capsule shape, optimal for vacuum transportation. The invention reduces the diameter of the transportation pipe from DN500 to DN300. At the same time the energy consumption of the system is reduced by more than 70%,” says Ismo Viitanen, VP Sales and Projects at MariMatic Oy, Russia.

In addition to economy and maneuverability, the innovation enables to improve the material used for the pipes. Instead of steel, the pipes are made of a multi-layer composite with a wear-resistant material inside. Pipelines and main collector made of composite materials have a warranty period of 50 years. And the small pipe diameter and smooth inner surface also reduce the power consumption of vacuum pumps: they use only a quarter of the power required for a 500mm steel pipe.

The convenience of the MariMatic system is appreciated worldwide. The company has signed contracts worth hundreds of millions of euros for projects in the Netherlands,

Saudi Arabia, South Korea, Sweden and other countries. For example, at the moment the largest in the world automatic waste transportation system supplied by MariMatic is already operating in Mecca and the second by size is being installed.

In Finland MariMatic automated waste collection systems are used in Helsinki, Kruunuvuorenranta, Keski-Pasila, in Tripla, the largest shopping center in Northern Europe, and in Kivistö, an expanding district in Vantaa. The MariMatic waste collection system in Tampere has been operating trouble-free in the Vuores area for almost 10 years, and the second such system in the city is being installed in the Ranta-Tampella area.

RUSSIAN PERSPECTIVES

The MariMatic Taifun system has long been popular in Russia for its application for processing of food waste and secondary products under industrial conditions. Taifun systems by MariMatic are supplied to many large meat processing complexes in Russia, such as Yasniye Zori, Miratorg, Ostankino, Belaya Ptitsa, etc.

As for the MetroTaifun system, which the company has been producing since 2010, the prospects for widespread adoption in the domestic market look extremely promising. Russian cities are actively being built up with new residential areas, so environmental responsibility is growing, which generates the demand for modern and technologically advanced solutions for waste disposal.

Today the Finnish company has already implemented several landmark projects in Russia. The MetroTaifun systems are installed in Moscow in the Zaryadye park, at

the Dinamo stadium, at the head office of the Transneft company, in the Evolution tower, at the Brodsky club house, at the headquarters of Sberbank of Russia.

The company plans to expand its presence on the Russian market, including the regions. MariMatic in Russia works closely with the Russian Environmental Operator, and Denis Butsaev, CEO of REO, who visited MariMatic during his working visit to Finland, noted that he will recommend the implementation of the MariMatic systems in densely built-up areas. "The system is really interesting in terms of comfort and safety. Instead of several waste disposal sites – one central waste removal station. This eliminates the movement of garbage trucks in the yards, reduces noise and harmful emissions into the atmosphere. We will consider the implementation of such systems at the construction of new districts," says Denis Butsaev.

Valentina Vakalova, CEO at MariMatic Russia, said that today the company plans to implement a number of major projects and increasingly more regions demonstrate interest in the solutions of the Finnish manufacturer. In particular, MariMatic plans to supply MetroTaifun system to Tatarstan, Omsk, St. Petersburg and many other Russian cities already in 2022. "If we want to keep our planet clean, make life safe and comfortable, outdated traditional waste collection technologies should inevitably become a thing of the past," emphasizes Valentina Vakalova.

In addition to being environmentally friendly, the introduction of new technology is economically viable. MetroTaifun equipment requires minimal maintenance and minimizes operational costs by incorporating the latest

innovations in high technology, components and materials. "We reduce operational costs and save up to 30,000 working hours per year in waste collection and recycling. Compared to other existing waste treatment systems, the MariMatic systems are economical – they use only one-third of the total amount of energy to run. On average, an investment in the installation of the system pays for itself in five – seven years," explains Valentina Vakalova.

In addition, MetroTaifun offers several other important benefits: improved comfort and fire safety, more opportunities for recycling, less unskilled labor, less noise for residents of surrounding houses, and empty litter garbage containers even at the height of the summer season. Thus, the cumulative societal benefit exceeds the direct economic effect.

"We are always ready to demonstrate our solutions to potential partners and customers, we actively participate in numerous exhibitions, business meetings and conferences. The largest modern MariMatic research and demonstration center in the world is located in Järvenpää, Finland; and we are happy to welcome our customers there," says Valentina Vakalova.

The MetroTaifun system gets better along with the development of technologies, materials and new solutions. MariMatic is a pioneer and innovator in the field of vacuum solid waste collection systems. "We expect to become an international market leader within the next 3-5 years and due to the constantly increasing demand, our turnover is predicted to grow exponentially, by several hundred percent per year," states Ismo Viitanen.





«МОГЛИНО»:

ОГРАНИЧЕНИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИТОРОВ НЕТ

Чем ОЭЗ «Моглино» привлекает иностранных инвесторов

ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

«Моглино» – первая на северо-западе России особая экономическая зона промышленно-производственного типа. Она расположена в Псковской области, в 8 км от областного центра. Сегодня здесь сосредоточены предприятия различной направленности: в «Моглино» производятся лаки и краски для промышленных объектов, сублимированные фрукты и ягоды, автомобильные системы отведения выхлопных газов, искусственные алмазы, строятся заводы по производству полимерных материалов, промышленных сжиженных газов и модифицированного битума. Среди резидентов, находящихся в стадии проектирования и строительства своих заводов, – компании не только из России, но ещё и из Китая, Латвии, Эстонии, Великобритании.

На данный момент на территории ОЭЗ зарегистрировано 18 резидентов с общим объёмом инвестиций более 30 млрд рублей. К 2030 году руководство «Моглино» планирует увеличить число резидентов ОЭЗ до трёх десятков, и для таких прогнозов есть все основания.

Во-первых, у «Моглино» исключительно

удачная география: ОЭЗ располагается на северо-западе России, вблизи границ Евросоюза. До торгового порта в Усть-Луге на Финском заливе – 150 км, до ближайшего международного морского порта в Риге – всего 270 км. До границы с Евросоюзом – 45 км. Бизнес, который здесь работает, может ориентироваться сразу на два больших рынка: и на рынок Европейского союза, и на евро-азиатский рынок.

Географическим расположением преимущества «Моглино» не исчерпываются. Издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ в среднем на 30–40% ниже общероссийских показателей. «Наши резиденты оптимизируют производственные и административные расходы за счёт льготного налогообложения, арендных ставок и т. д., а значит, создают более конкурентоспособный продукт и увеличивают свою доходную часть, – рассказывает исполняющий обязанности генерального директора ОЭЗ Антон Яковлев. – К тому же для резидентов «Моглино» действуют и таможенные льготы, что означает отсутствие таможенных пошлин на ввоз сырья и оборудования и вывоз готовой продукции».

Но и экономическая целесообразность – не единственный козырь ОЭЗ. Администрация «Моглино» не на словах, а на деле оказывает полный комплекс услуг своим резидентам: это услуги по разработке и сопровождению проектной документации, по получению согласований и т. п. «Не существует никаких ограничений по привлечению инвесторов из той или иной отрасли. Мы работаем с каждым. Главное, чтобы проекты таких инвесторов удовлетворяли требованиям по классу опасности размещаемого производства и относились к категории промышленных проектов», – говорит Антон Яковлев.

В «Моглино» тем, кто пока не уверен в необходимости открытия завода, предлагают разместить только своё оборудование, без вложений в капитальное строительство, и посмотреть, какую выгоду приносит производство в ОЭЗ. Управляющая компания ОЭЗ сама построила завод на 5 тыс. кв. м, площади которого сдаёт в аренду. Как показала практика, «тестовый» период заканчивается принятием решения об открытии полноценного производства на территории ОЭЗ.

ПОЧЕМУ ФИННАМ В «МОГЛИНО» ХОРОШО

Одной из иностранных компаний, которая смогла по достоинству оценить все преимущества производства в ОЭЗ «Моглино» является финская Nor-Maali, широко известная на рынке лакокрасочных материалов. В конце 2017 года она первой из компаний-резидентов «Моглино» запустила производство на территории ОЭЗ.

Решение локализовать производство было логичным шагом развития бизнеса в России. Nor-Maali с 2002 года поставляла свою продукцию на российский рынок, и с момента начала поставок объёмы экспорта росли в среднем на 15-20% в год. Возможности завода в финском городе Лахти уже не могли удовлетворить растущий спрос.

Псковская область была не единственным местом, которое рассматривалось для строительства завода, но после знакомства с руководством ОЭЗ «Моглино» и области было принято однозначное решение: заводу быть на Псковской земле.

«Когда мы начинали свой путь по получению статуса резидента в особой экономической зоне, в «Моглино» ещё ничего не было. Но была реальная заинтересованность со стороны ОЭЗ «Моглино», чтобы реализовать этот масштабный проект, – рассказывает Веса Тукийainen, генеральный директор ООО «Нор-Маали». – Нам предоставили все необходимые коммуникации, администрация ОЭЗ «Моглино» участвовала в проекте с начала до конца, от бизнес-плана до строительного контроля. И сегодня мы работаем со многими псковскими компаниями. В строительстве завода в основном принимали участие псковские субподрядчики. Транспортные услуги, таможенный сервис, множество других товаров и услуг – всё это предоставляют нам псковские компании. Условия взаимодействия очень простые: честность и открытость партнёров, качество товаров и услуг».

Помимо освобождения от налога на имущество на 10 лет и льгот по налогам на прибыль, финскому инвестору на выгодных условиях был предоставлен участок в 3,5 га под строительство завода, который был впоследствии выкуплен компанией.

«Мы сразу решили строить в «Моглино» так, чтобы была возможность расширения производства. На данный момент на заводе в «Моглино» выпускается около 2 млн литров различных антикоррозионных материалов, при этом завод спроектирован так, что предусматривает возможности расширения производства до 10 млн литров в год. Это одно из немногих предприятий, где есть собственная лаборатория для создания долговечной краски», – рассказывает Веса Тукийainen.

Основой ассортимента Nor-Maali являются антикоррозионные ЛКМ для защиты металлических конструкций и бетона, а также

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин в рамках рабочей поездки в Псковскую область осмотрел цеха завода Nor-Maali



промышленные напольные покрытия. Высококачественные лакокрасочные материалы компании используются в нефте- и газодобывающей отраслях, машиностроении, промышленном и гражданском строительстве, мостостроении, на судовых верфях.

«Наша продукция полностью соответствует строгим европейским требованиям, экологически безопасна и используется для окраски широчайшего ассортимента промышленных изделий. Достаточно посмотреть на пул наших заказчиков, чтобы стало понятно, что нашей продукции доверяют ведущие игроки», – говорит Веса Тукийainen. Список заказчиков продукции завода действительно впечатляет. Покрытия Nor-Maali используют крупнейшие предприятия России: «Северсталь», «ФосАгро», ГМК «Норильский никель», «СИБУР», «Уралкалий», НКНХ, «ТАИФ-НК», МХК «ЕвроХим», «Газпром нефть», «ЛУКОЙЛ». Курс российских властей на импортозамещение обеспечивает устойчивый спрос с их стороны.

ЛКМ от Nor-Maali применяются на крупных знаковых объектах. Так, в 2020 году выпущенной на российском заводе краской покрыли 100 тыс. кв. м уникального моста

для самолётов в Шереметьево, соединяющего третью взлётно-посадочную полосу с пассажирскими терминалами. Антикоррозионными лакокрасочными материалами Nor-Maali защищено более 162 тыс. кв. м золотого рудника на Чукотке (горно-перерабатывающее предприятие «КЕКУРА»).

«Помимо очень быстрого отверждения, покрытия Nor-Maali обладают выдающимися антикоррозионными свойствами. Эти уникальные свойства позволяют нам утверждать, что наши антикоррозионные материалы – отличный выбор в сфере промышленных покрытий», – отмечает Веса Тукийainen.

При этом в компании постоянно работают над совершенствованием продукции. Так, с 2018 года Nor-Maali начала развивать направление алкидных грунт-эмалей. Алкидные промышленные эмали имеют значительно больший срок службы, чем представленные сейчас на рынке пентафталевые эмали.

Сегодня на российском заводе Nor-Maali для изготовления ЛКМ используют как импортные, так и отечественные сырьевые компоненты. «В целом доля российских компонентов около 60%. Мы видим, что в России есть предпосылки для производства многих видов сырья, которые мы на данный момент импортируем. Когда всё это реализуется, процентное соотношение отечественного сырья будет расти», – говорит Веса Тукийainen.

Из Псковской области продукция завода расходуется по территории Таможенного союза Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана, в планах – её экспорт и в страны Балтии.

В компании видят большие перспективы для развития бизнеса в России, в том числе и за счёт освоения новых сегментов рынка. «Рынок в России огромный, и, как я неоднократно говорил, по нашей шкале «он без потолка и границ». За годы мы «заработали» своё имя, высокую репутацию в нашем сегменте премиальных промышленных покрытий для металла и бетона. Наша цель – стать одним из главных игроков в этом направлении», – заявляет Веса Тукийainen.





MOGLINO:

NO RESTRICTIONS FOR INVESTORS

Why Moglino SEZ attracts foreign investors

Vesa Tukiainen,
CEO at Nor-Maali

PROFITABLE INVESTMENT

Moglino is the first special economic zone of industrial-production type in the north-west of Russia. It is located in the Pskov region, 8 km from the regional center. Today, enterprises of various types are concentrated here: in Moglino, they produce varnishes and paints for industrial facilities, sublimated fruits and berries, automobile exhaust systems, artificial diamonds, plants for the production of polymer materials, industrial liquefied gases and modified bitumen are being built. Among the residents who are at the design and construction stage of their factories, there are companies not only from Russia, but also from China, Latvia, Estonia, and Great Britain.

At the moment, 18 residents are registered on the territory of the SEZ with a total investment of more than 30 billion rubles. By 2030, the Moglino management plans to increase the number of SEZ residents to three dozen, and there is every reason for such forecasts.

Firstly, Moglino has an extremely favorable geography – the SEZ is located in the north-west of Russia, near the borders of the European Union. The commercial port in Ust-Luga on the Gulf of Finland is 150 km away, and the nearest international seaport in Riga is only 270 km away. The border with the European Union is only 45 km away. The business that operates here can focus on two large markets at once – the European Union market and the Eurasian market.

Moglino advantages are not limited to geographical location alone. Investors' costs in the implementation of projects in the SEZ are on average 30-40% lower than the national indicators. "Our residents optimize production and administrative costs through preferential taxation, rental rates, etc., which means they create a more competitive product and increase their revenue," says Anton Yakovlev, Acting CEO of the SEZ. "The residents of Moglino also have customs privileges, which means that there are no customs duties on the import of raw materials and equipment and the export of finished products."

However, economic expediency is not Moglino's only trump card. The management of Moglino, not in word but in deed provides



a full range of services to its residents – these are services for the development and maintenance of project documentation, for obtaining approvals, etc. “There are no restrictions on attracting investors from a particular industry. We work with everyone. The main thing is that the projects of such investors meet the requirements for the hazard class of the placed production and belong to the category of industrial projects,” says Anton Yakovlev.

For those who are not yet sure of the need to open a plant, Moglino proposes to place only equipment, without investing in capital construction, to see what benefits production in the SEZ brings. The SEZ management company built a plant for 5 thousand square meters, the area of which can be leased. As practice has shown, the “test” period ends with a decision to open a full-fledged production in the SEZ.

WHY FINNS LIKE MOGLINO

One of the foreign companies that was able to appreciate all the advantages of production in Moglino SEZ is the Finnish Nor-Maali, widely known in the market of paints and varnishes. At the end of 2017, it was the first among Moglino resident companies to launch production in the SEZ.

The decision to localize production was a logical step in business development in Russia. Since 2002, Nor-Maali has been supplying its products to the Russian market and since the start of deliveries, export volumes have grown by an average of 15-20% per year. The capabilities of the plant in the Finnish city of Lahti could no longer meet the growing demand.

The Pskov region was not the only place that they considered for the construction of the plant, but after meeting with the management of Moglino SEZ and the region, an unambiguous decision was made – the plant should be on the Pskov land.

“When we started our journey to obtain the status of a resident in the special economic zone, there was nothing in Moglino. But there was a real interest on the part of Moglino SEZ to implement this large-scale project,” says Vesa Tukiainen, CEO at Nor-Maali. “We were provided with all the necessary communications, the administration of Moglino SEZ participated in the project from start to finish, from a business plan to construction control. In addition, today we are working with many Pskov companies. Pskov subcontractors took part in the construction of the plant. Transport services, customs services, many other goods and services – all this is provided to us by Pskov companies. The terms of interaction are very simple – honesty and openness of partners, quality of goods and services.”

In addition to exemption from property tax for 10 years and benefits on income taxes, the Finnish investor was provided with a 3.5 hectare plot on favorable terms

for the construction of a plant, which was subsequently bought out by the company.

“We immediately decided to build a plant in Moglino so that there was a possibility of expanding production. At the moment, the plant in Moglino produces about 2 million liters of various anti-corrosion materials, while the plant is designed in such a way that it provides for the possibility of expanding production to 10 million liters per year. It is one of the few companies that has its own laboratory for creating durable paints,” says Vesa Tukiainen.

The Nor-Maali range of products is based on anti-corrosion coatings for the protection of metal structures and concrete, as well as industrial floor coverings. The company’s high-quality paints and varnishes are used in the oil and gas industry, mechanical engineering, industrial and civil construction, bridge construction, and shipyards.

“Our products fully comply with strict European requirements, are environmentally friendly and are used for painting the widest range of industrial products, just look at the pool of our customers to understand that our products are trusted by leading players,” says Vesa Tukiainen. The list of customers for the plant’s products is impressive. Nor-Maali coatings are used by the largest Russian enterprises: Severstal, PhosAgro, Nornickel, SIBUR, URALKALI, NKKh, TAIF-NK, EUROCHEM, Gazprom Neft, LUKOIL. The course of the Russian authorities towards import substitution ensures a steady demand on their part.

Nor-Maali paintwork materials are used on large iconic objects. In 2020, paint produced at a Russian plant covered 100 thousand square meters of the unique bridge for aircraft at Sheremetyevo, connecting the third runway with passenger terminals. More than 162 thousand square meters of Nor-Maali anti-

corrosion paints and varnishes protect gold mine in Chukotka (Mining and processing enterprise KEKURA).

“In addition to very fast curing, Nor-Maali coatings have outstanding anti-corrosion properties. These unique properties allow us to say that our anti-corrosion materials are an excellent choice for industrial coatings,” says Vesa Tukiainen.

At the same time, the company is constantly working to improve its products. Since 2018, Nor-Maali began to develop the direction of alkyd primer enamels. Industrial alkyd enamels have a significantly longer service life than pentaphthalic enamels currently on the market.

Today, the Russian plant Nor-Maali uses both imported and domestic raw materials for the manufacture of paintwork materials. “In general, the share of Russian components is about 60%. We see that in Russia there are prerequisites for the production of many types of raw materials that we are currently importing. When all this is realized, the percentage of domestic raw materials will increase,” says Vesa Tukiainen.

From the Pskov region, the plant’s products are sold through the territory of the customs union of the Russian Federation, Belarus and Kazakhstan, and there are plans to export them to the Baltic countries.

The company sees great prospects for business development in Russia, including through the development of new market segments. “The market in Russia is huge and, as I have said many times, according to our scale, it has no ceiling and no borders. Over the years, we have ‘earned’ our name, a high reputation in our segment of premium industrial coatings for metal and concrete. Our goal is to become one of the main players in this industry,” Vesa Tukiainen stated.





Павел Григориади,
франчайзи компании
СДЭК в Финляндии

Роль доставки для развития ретейла в современном мире невозможно переоценить. Обрушившийся на планету COVID-19 подстегнул развитие онлайн-торговли, а тенденции, сформировавшиеся в результате жёстких ограничений, дали толчок к бурному развитию логистических услуг. В этой конкурентной среде в выигрыше оказались компании, которые смогли эффективно выстроить бизнес-процессы и доставлять быстрее всех, несмотря на все ограничения. Решения СДЭК оказались востребованы и в международных направлениях. В завоевании глобального рынка компания обоснованно рассчитывает на серьёзный отрыв от других игроков. На данный момент офисы компании располагаются в 25 различных странах. Международные офисы СДЭК открываются по франчайзинговой модели. С 2020 года на карте СДЭК появилась и Финляндия. О том, каковы сегодня тенденции на рынке логистики и какие именно услуги СДЭК делают компанию привлекательной для партнёров, мы побеседовали с Еленой Барановой, руководителем международного продвижения франшизы СДЭК, и финским франчайзи компании Павлом Григориади.

ЛОГИСТИКА — ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КОМПАНИИ СДЭК

МАСШТАБНЫЙ ЭФФЕКТ

Логистические услуги СДЭК постепенно охватывают всё больше стран. Сегодня компания представлена в 25 странах мира и на достигнутом останавливаться не собирается.

Пандемия коронавируса закрыла многие границы, что вызвало активный рост трансграничной онлайн-торговли. Компании, в первую очередь малого и среднего

бизнеса, стали активнее продавать свои товары через интернет для сохранения объёмов и выручки. Покупатели, лишённые возможности приобретать полюбившиеся товары за границей «очно», также сместили фокус своих предпочтений в сторону онлайн-ретейла.

Уже год на карте СДЭК находится Финляндия: офис в Хельсинки был открыт в декабре 2020 года. «Это привлекательная для развития бизнеса СДЭК страна не только с точки

зрения объёма e-commerce между нашими странами, но и с точки зрения развития всего европейского направления бизнеса компании, так как представляет собой удобный логистический хаб, соединяющий Россию и Европу», — рассказывает Елена Баранова, руководитель международного продвижения франшизы СДЭК.

Для финских компаний открытие СДЭК этого направления также оказалось крайне выгодным. «Конечно, предприниматели в

Финляндии заинтересованы в более глубоком освоении российского рынка. Население Финляндии составляет всего 5 млн человек, в России – более 140 млн человек, это огромный рынок сбыта», – комментирует франчайзи СДЭК в Финляндии Павел Григориади.

Финские товары всегда отличались качеством: детские товары, бытовая химия, мясные деликатесы, сыр и икра, одежда – за ними россияне, особенно Северо-Западного региона и столицы, чаще всего и ездил в соседнюю страну. Когда пандемия лишила их этой возможности, а желание покупать качественные товары осталось – на помощь пришла доставка СДЭК. Финский офис пережил по-настоящему бурный рост. Если, как рассказывает Павел Григориади, он начинал с отправки 20-30 кг грузов в неделю, то сегодня из Финляндии в Россию еженедельно отправляется около 20 тонн грузов.

Вложения в открытие франшизы окупились за полгода, и бизнес продолжает развиваться бурными темпами, чему в большей мере способствует поддержка от СДЭК.

«У СДЭК уникальное маркетинговое продвижение в России, – рассказывает Павел Григориади. – Россия представляет собой довольно специфический рынок с точки зрения европейского бизнеса, помимо языкового барьера, существует множество законодательных, бюрократических нюансов, тонкостей в оформлении грузов – все эти вопросы СДЭК решает комплексно, помогая финским компаниям выйти на российский рынок и продвигать свои товары».

«Мы оказываем комплексную поддержку всем своим франчайзи, как российским, так и западным, – добавляет Елена Баранова. – Безусловно, у наших западных партнёров есть своя специфика. Мы обладаем огромной клиентской базой, высокой степенью доверия у заказчиков, поэтому имеем все возможности для представления продукции западных компаний на российский рынок. Кроме того, сегодня мы активно сотрудничаем с крупнейшими маркетплейсами в России, например с Ozon, и помогаем и финским, и другим западным партнёрам представить свой товар на ритейл-платформах».



В данный момент в Финляндии доступно несколько видов услуг от СДЭК. Во-первых, отправка грузов в сегменте B2C из Финляндии в Россию. Большой интерес к этому направлению проявляет малый бизнес. Небольшим компаниям невыгодно обустраивать свой склад, вкладывать деньги в системы хранения, гораздо проще поручить эти заботы логистической компании, которая отвечает за весь процесс, от забора груза до вручения его конечному покупателю, как это делает СДЭК.

Во-вторых, CDEK Forward – сервис, который позволяет доставлять клиентам товары даже из тех магазинов, которые не имеют прямой доставки в Россию. Для этого достаточно через личный кабинет оформить заказ на склад СДЭК, и далее с помощью логистических возможностей СДЭК товар отправляется по адресу покупателя.

И у компании большие планы по расширению спектра международных услуг.

ПРИБЛИЖАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЮ

Логистический оператор СДЭК сейчас занят активным развитием своей складской инфраструктуры, в частности и в Финляндии.

Чем ближе склад находится к конечному потребителю, тем удобнее доставлять заказы.

«В ближайшем будущем мы планируем открыть склад в Хельсинки, где компании могли бы хранить свои товары, в том числе компании не только из Финляндии, но и из других стран, и при заказах быстро отправлять их в Россию», – поделился Павел Григориади ближайшими планами.

К этому проекту проявляют интерес партнёры из Германии, Испании, Италии и целого ряда других стран. По словам финского франчайзи СДЭК, такая схема выгодна европейским компаниям, так как их товар находится, с одной стороны, на складе в стране Евросоюза, а с другой – настолько близко от границы с Россией, что это существенно сокращает время его движения до заказчика. После получения заказа он может быть отправлен на территорию России уже в течение 2-3 часов и сразу же поступит на растаможку.

При этом данный склад послужит логистическим хабом не только для отправки товаров в Россию. Из него товары будут расходиться по всей Европе.

Как считают в компании, данная услуга существенно расширяет возможности организации в развитии глобальной доставки.



«Например, в Финляндии распространена практика покупки недвижимости в более тёплых странах, в частности в Испании. Многие финны покупают там дома и проводят зиму, при этом им очень не хватает любимых финских продуктов, которые им скоро сможет доставить СДЭК», – рассказывает Павел Григориади.

В планах компании – запустить подобный сервис уже к лету 2022 года. Ежедневно из него планируется отправлять 30–40 тонн грузов. В СДЭК уверены, что будущее e-commerce – кроссбордер, иными словами, трансграничная торговля, которая даёт возможность всем, имеющим товар в одной стране, продавать его по всему миру.

СКОРОСТЬ, ДОСТУПНОСТЬ, ЦЕНА

Как считают аналитики, в конкурентной борьбе на рынке логистических услуг для e-commerce победит тот, кто сможет доставлять быстрее, в любые населённые пункты и по наиболее доступным ценам.

Именно эти три пункта Павел Григориади выделяет как основные конкурентные преимущества СДЭК. Этому в немалой степени способствует разветвлённая сеть. Сегодня более 67 тыс. населённых пунктов по всему миру охвачено доставкой СДЭК.

«Мы являемся одним из сильнейших игроков в сфере логистики, обеспечивающим сервис «последней мили» (финальную доставку до клиента). Безусловно, открыть офис в мегаполисе, где хорошо развита инфраструктура, гораздо проще, но в России множество населённых пунктов с небольшим количеством жителей, которые не

входят в зону охвата других логистических компаний. Фактически получать посылки они могут только в отделениях государственной почты. Мы приходим в такие сёла, деревни, городки, благодаря чему жители получают более оперативную доставку. Высокоразвитый сервис «последней мили» интересен и международным компаниям, так как даёт им возможность получить гораздо более высокий охват покупательской аудитории», – говорит Елена Баранова.

Параллельно с увеличением географического охвата в СДЭК серьёзно проработан вопрос стоимости доставки. «Долгое время в этом направлении доминировали государственные почтовые службы, – рассказывает Павел Григориади. – Мы с коллегами из СДЭК долго работали с этим вопросом, и в конце концов нам удалось сформировать тарифную сетку с ценами более конкурентоспособными, чем у почты. По скорости же логистическая компания всегда выигрывала. При соединении этих факторов вместе удаётся добиться сильных позиций. Здесь важна отлаженная схема, какая есть у СДЭК. Ведь в интернет-торговле доставка играет особую роль, фактически это лицо магазинов, и любые просчёты негативно влияют на репутацию».

По словам франчайзи СДЭК, сегодня для офиса в Финляндии уже стала обычной рутинной отправкой грузов в регионы, удалённые от границы. «Сегодня для нас повседневная практика отправки грузов – например, в Сибирь, где большим спросом пользуется зимняя одежда из Финляндии. Совсем недавно отправляли заказы в Читу, на Сахалин. Когда мы только начинали, я даже не мог себе представить, что мы так

быстро сумеем набрать постоянный пул заказов от удалённых от Финляндии территорий», – делится впечатлениями Павел Григориади.

Как пояснила Елена Баранова, сформированная тарифная сетка и отлаженные бизнес-процессы в компании позволяют сделать стоимость доставки из Финляндии даже в отдалённые регионы максимально привлекательной для заказчиков.

Стратегия СДЭК включает в себя развитие собственного маркетплейса «СДЭК.МАРКЕТ», где компании, в том числе и финские, могут размещать свои товары. «Фактически это логистическая платформа, которой легко могут пользоваться компании, у которых нет собственного интернет-магазина или ограничены возможности по доставке. Сейчас мы активно занимаемся развитием этого направления и надеемся, что в ближайшем будущем наши партнёры будут активно пользоваться инфраструктурой с высоким трафиком», – отметила Елена Баранова.

Ещё один проект СДЭК – фулфилмент (англ. fulfillment, «воплощение заказа»), позволяющий оптимизировать ресурсы, затраты и время для интернет-магазинов и маркетплейсов. В данный момент открыто 10 складов в России, один – в Казахстане. По сути, это означает, что заказчики передают на склад весь свой товар и больше не беспокоятся о складских операциях и складе. СДЭК планирует и дальше масштабировать этот проект и готова предложить продавцам склады, место на онлайн-полке, развитую логистику, что может обеспечить компаниям простой и быстрый выход на массовые интернет-продажи.



Логистические решения



LOGISTICS — THE ENGINE OF TRADE

GLOBAL PROSPECTS OF CDEK COMPANY

The role of delivery for the development of retail in the modern world cannot be overestimated. COVID-19 that hit the planet spurred the development of online commerce, and the trends that have formed because of severe restrictions have given impetus to the rapid development of logistics services. In this competitive environment, the winners were the companies that were able to build business processes efficiently and deliver faster, despite all the constraints. CDEK services were also in demand on international routes. The company reasonably counts on a serious lead over other players in conquering the global market. The company currently has offices in 25 different countries. CDEK's international offices operate on a franchise model. Finland also appeared on the CDEK map in 2020. We talked with Elena Baranova, Head of International Promotion of the CDEK franchise and the Finnish franchisee Pavel Grigoriadi. They told us about the current trends in the logistics market and CDEK services, which make the company attractive to partners.



*Elena Baranova,
Head of International Promotion of the CDEK*





LARGE-SCALE EFFECT

CDEK's logistics services are gradually covering more and more countries. Today the company has offices in 25 countries of the world and is not going to stop there.

The coronavirus pandemic closed many borders, triggering a strong growth in cross-border online commerce. Companies, primarily SMEs, began to actively sell their goods via the Internet in order to maintain volumes and revenue. Customers, deprived of the opportunity to purchase their favorite goods abroad "on the spot", also shifted the focus of their preferences towards online retail.

Finland has been on the CDEK map for a year already – an office in Helsinki was opened in December 2020. "This is an attractive country for the development of CDEK's business, not only in terms of the volume of e-commerce between our countries, but also in terms of the development of the entire European direction of the company's business, as it is a convenient logistics hub connecting Russia and Europe," says Elena Baranova.

For Finnish companies, the opening of CDEK in this country also turned out to be extremely profitable. "Of course, entrepreneurs in Finland are interested in deeper development of the Russian market. The population of Finland is only 5 million people, in Russia – more than 140 million and this is a huge sales market," comments Pavel Grigoriadi, CDEK franchisee in Finland.

Finnish goods have always been distinguished by their quality: children's products, household chemicals, meat delicacies, cheese and caviar, clothes – Russians, especially from the North-West region and the capital, often went to the neighboring country for them. When the pandemic deprived them of this opportunity, and the desire to buy quality goods remained, CDEK delivery came to the rescue. The

Finnish office has experienced a truly explosive growth. As Pavel Grigoriadi says, he started with 20-30 kg of cargo per week, but today they ship about 20 tons of cargo from Finland to Russia every week.

Investments in the opening of the franchise paid off in six months and the business continues to develop at a rapid pace, which is greatly facilitated by the support from CDEK.

"CDEK has a unique marketing promotion in Russia," says Pavel Grigoriadi. "Russia is a rather specific market from the point of view of European business, in addition to the language barrier, there are many legislative, bureaucratic nuances, subtleties in cargo clearance – CDEK solves all these issues in a comprehensive manner helping Finnish companies to enter the Russian market and promote their products."

"We provide comprehensive support to all our franchisees, both Russian and Western," adds Elena Baranova. "Of course, our Western partners have their own specifics. We have a

huge client base, a high degree of customer confidence, and therefore we have every opportunity to represent the products of Western companies on the Russian market. In addition, today we are actively cooperating with the largest marketplaces in Russia, for example, with Ozon, and we help both Finnish and other Western partners to present their products on retail platforms."

At the moment, several types of services from CDEK are available in Finland. First, sending goods in the B2C segment from Finland to Russia. Small business is showing great interest in this area. It is unprofitable for small companies to have their warehouse, invest in storage systems, it is much easier to entrust these concerns to a logistics company, which is responsible for the entire process – from picking up the cargo to handing it over to the end customer, as CDEK does.

Second, CDEK Forward is a service that allows you to deliver goods to customers even from those stores that do not have direct delivery to Russia. To do this, it is enough to place an order to the CDEK warehouse through your personal account and then using the logistics capabilities of CDEK, they send goods to the buyer's address.

The company has big plans to expand its range of international services.

BRINGING GLOBALIZATION CLOSER

The logistics operator CDEK is now actively developing its warehouse infrastructure, including in Finland. The closer the warehouse to the end consumer, the more convenient it is to deliver orders.

"In the near future, we plan to open a warehouse in Helsinki, where companies could store their goods, including companies not only from Finland, but also from other countries. When goods are ordered, we send them to Russia quickly," said Pavel Grigoriadi.



Partners from Germany, Spain, Italy and a number of other countries are showing interest in this project. According to the Finnish CDEK franchisee, such a scheme is beneficial for European companies, since, on the one hand, their goods are in a warehouse in an EU country, on the other, so close to the border with Russia that this significantly reduces the time of its movement to the customer. After receiving the order, it can be sent to the territory of Russia within 2-3 hours and immediately go to customs clearance.

Moreover, this warehouse will serve as a logistics hub not only for sending goods to Russia. From it, goods will be distributed throughout Europe.

According to the company, this service significantly expands the company's capabilities in the development of global delivery. "For example, in Finland, the practice of buying real estate in warmer countries, in particular in Spain, is widespread. Many Finns buy houses there and spend winter there, while they really need their favorite Finnish products, which CDEK will soon be able to deliver," says Pavel Grigoriadi.

The company plans to launch such service by the summer of 2022. They plan to ship 30-40 tons of cargo weekly. CDEK is confident that the future of e-commerce is cross-border trade, which makes it possible for everyone who has a product in one country to sell it all over the world.

SPEED, AVAILABILITY, PRICE

According to analysts, in the competition in the e-commerce logistics services market, the winner will be the one who can deliver faster, to any location and at the most affordable prices.

These are three points that Pavel Grigoriadi singles out as the main competitive advantages of CDEK. An extensive network contributes to this largely. Today, more than 67 thousand settlements around the world are covered by CDEK delivery.

"We are one of the strongest players in the field of logistics, providing the Last Mile service (final delivery to the client). Of course, opening an office in a metropolis with a well-developed infrastructure is much easier, but in Russia there are many settlements with a small number of residents that are not covered by other logistics companies. In fact, they can receive parcels only at the state post offices. We come to such villages, towns, thanks to which residents receive delivery that is more prompt. The highly developed the Last Mile service is also interesting for international companies, as it gives them the opportunity to get a much higher coverage of the consumer audience," says Elena Baranova, Head of International Promotion of the CDEK franchise.

In parallel with the increase in geographic coverage, CDEK has seriously considered



the issue of delivery costs. "For a long time this direction was dominated by state postal services," says Pavel Grigoriadi. "My colleagues from CDEK and I have worked with this issue for a long time, and in the end, we managed to form a tariff scale with prices more competitive than those of the post office. In terms of speed, the logistics company has always won. It is possible to achieve a strong position combining these factors together. Well-tuned operations are important here, which CDEK has. After all, delivery plays a special role in online commerce, in fact, it is the face of stores, and any miscalculations negatively affect the reputation."

According to the CDEK franchisee, today it has become a routine for the office in Finland to send goods to regions far from the border. "Today sending goods, for example, to Siberia, where winter clothing from Finland is in great demand is daily routine for us. More recently, we shipped goods to Chita, to Sakhalin. When we were just starting, I could not even imagine that we would be able to collect a constant pool of orders from the territories remote from Finland so quickly," Pavel Grigoriadi shares his impressions.

As Elena Baranova explained, the established tariff scale and well-functioning

business processes in the company make it possible to make the cost of delivery from Finland even to remote regions as attractive as possible for customers.

CDEK's strategy includes the development of its own marketplace, CDEK.MARKET, where companies, including Finnish ones, can place their goods. "In fact, this is a logistics platform that can be easily used by companies that do not have their own online store or have limited delivery options. Now we are actively developing this area and we hope that in the near future our partners will use the platform actively," said Elena Baranova.

Another CDEK project is fulfillment, which allows optimizing resources, costs and time for online stores and marketplaces. At the moment, 10 warehouses have been opened in Russia, 1 in Kazakhstan. In fact, this means that customers transfer all their goods to the warehouse, and no longer worry about warehouse operations. CDEK plans to scale this project further and is ready to offer clients warehouses, space on the online shelf, developed logistics, which can provide companies with an easy and quick access to massive online sales.

КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных
торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

VAISALA

Точность и надежность в метеомониторинге на дороге

Дорожная метеостанция
Vaisala RWS200.

Повышение безопасности
и эффективности содержания дорог.

Подробнее:
vaisala.com/RWS200



ТРАССКОМ

официальный представитель
и сертифицированный сервисный центр Vaisala в России.

+7 (495) 645-05-08

trasscom.ru