

8/38 March 2019



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

Business DIALOG Media

International RBCG

Russian Business Guide

SAKHA-JAPANESE
RELATIONS

ARKRAY MEANS
"RADIANCE OF LIFE"

KOMATSU:
THE IDEAL
MACHINERY
FOR RUSSIA

**BUSINESS-
DIALOG MEDIA**
LAUNCHES
A MAGAZINE
IN AZERBAIJAN

MADE IN ORENBURG



ARTEMIY KYZLASOV,

CEO OF THE TITANIUM VALLEY SEZ:

"THERE ARE TWO FACTORS INVESTORS
PAY ATTENTION TO FIRST"

RBCG

Russian Business Guide

Люди года 2019

29 МАРТА 2019 ГОДА
В КОНГРЕСС-ЦЕНТРЕ ТПП РФ
(Ильинка, 6)

СОСТОИТСЯ ПРЕМИЯ
«RUSSIAN BUSINESS GUIDE.
ЛЮДИ ГОДА»

ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС
ЭКСПОРТЕРЫ
СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БИЗНЕС
ГУБЕРНАТОРЫ РЕГИОНОВ



Сбор гостей – 14:30
Начало мероприятия – 15:00

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россаякин**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

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 № 38

Подписано в печать 26.02.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **Bashinform.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

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: **Natalia Rashitovna Varfolomeeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: + 7(985)999-65-46

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 № 38

Passed for printing on 26.02.2019 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Bashinform.ru**

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

4 НАВСТРЕЧУ СОЛНЦУ
TOWARDS THE SUN

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

10 «ЕСТЬ ДВА ФАКТОРА, НА КОТОРЫЕ ИНВЕСТОРЫ
ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ»
"THERE ARE TWO FACTORS INVESTORS PAY ATTENTION TO FIRST"

ЭНЕРГИЯ НОВОГО ENERGY OF THE NEW

16 ARKRAY – «СИЯНИЕ ЖИЗНИ»
ARKRAY MEANS "RADIANCE OF LIFE"

20 ПОДМОСКОВЬЕ – ЯПОНИЯ: НОВЫЕ ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА
MOSCOW REGION – JAPAN: NEW FACETS OF COOPERATION

24 KOMATSU: ИДЕАЛЬНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ РОССИИ
KOMATSU: THE IDEAL MACHINERY FOR RUSSIA

28 ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ МИР «ТОДЖИРО»
THE EXCITING WORLD OF TOJIRO

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

32 САХА-ЯПОНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ –
АЗИАТСКИЙ ПРАГМАТИЗМ С ДОЛГОСРОЧНЫМ ВИДЕНИЕМ
SAKHA-JAPANESE RELATIONS – ASIAN PRAGMATISM WITH LONG-TERM VISION

СДЕЛАНО В ОРЕНБУРГЕ MADE IN ORENBURG

38 ФОРПОСТ РОССИИ – ОРЕНБУРЖЬЕ...
OUTPOST OF RUSSIA – THE ORENBURG REGION...

42 «КАРБОН» ДЛЯ НАС ЗВУЧИТ КАК «ЧЁРНЫЙ АЛМАЗ»
"CARBON" SOUNDS LIKE "BLACK DIAMOND" FOR US

РОССИЯ-АЗЕРБАЙДЖАН RUSSIA-AZERBAIJAN

46 ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД МЕЖДУ СТРАНАМИ
WOMEN'S VIEW BETWEEN COUNTRIES



Дорогие друзья!

На сегодняшний день связи с Японией имеют для нашей страны особое значение. Сейчас у нас Год России в Японии и Японии в России, и это действительно важное событие – для развития экономических отношений необходимо лучше узнавать друг друга, и перекрестный год помогает лучше рассмотреть те возможности, которые есть у обеих стран.

При этом японские компании уже активно инвестируют в российские проекты, а двусторонний товарооборот демонстрирует уверенный рост. Многие российские предприятия уже оценили по достоинству многоплановые возможности ведения бизнеса с японскими партнерами, развивая проекты в таких сферах, как машиностроение, информационные технологии, здравоохранение, транспорт, атомная энергетика, химическая промышленность, сельское хозяйство. Примерами успешного сотрудничества служат проекты, реализованные совместно с японскими компаниями Toyota Motors, Mitsui, Fujifilm, Japan Tobacco, Fujitsu. Ежегодный прирост товарооборота между нашими странами сегодня составляет в среднем 20%, в 2018 году он превысил \$20 млрд. Такие темпы роста позволяют прогнозировать, что уже в нынешнем

году в списке торговых партнеров нашей страны Япония опередит США.

Сотрудничество между нашими странами может выстраиваться через создание совместных производственных предприятий, совместное продвижение товаров и услуг на рынки третьих стран, через многочисленные инструменты, которые предлагает Россия иностранным компаниям. Еще одной точкой роста должно стать российско-японское межрегиональное взаимодействие. Конечно, реализация крупных сырьевых и инфраструктурных проектов на федеральном уровне очень важна, но именно партнерство между регионами России и префектурами Японии может открыть ряд возможностей для деловых кругов двух стран. Здесь есть место для взаимовыгодных проектов и для больших корпораций, и для предприятий малого и среднего бизнеса.

Нам бы хотелось, чтобы российско-японское экономическое сотрудничество, равно как и количество совместных проектов в сфере торговли и инвестиций, соответствовали потенциалу, которым обладают экономики наших стран. И мы приложим для этого все усилия.

**Председатель Российско-японского делового совета
Алексей Репик**

Dear friends!

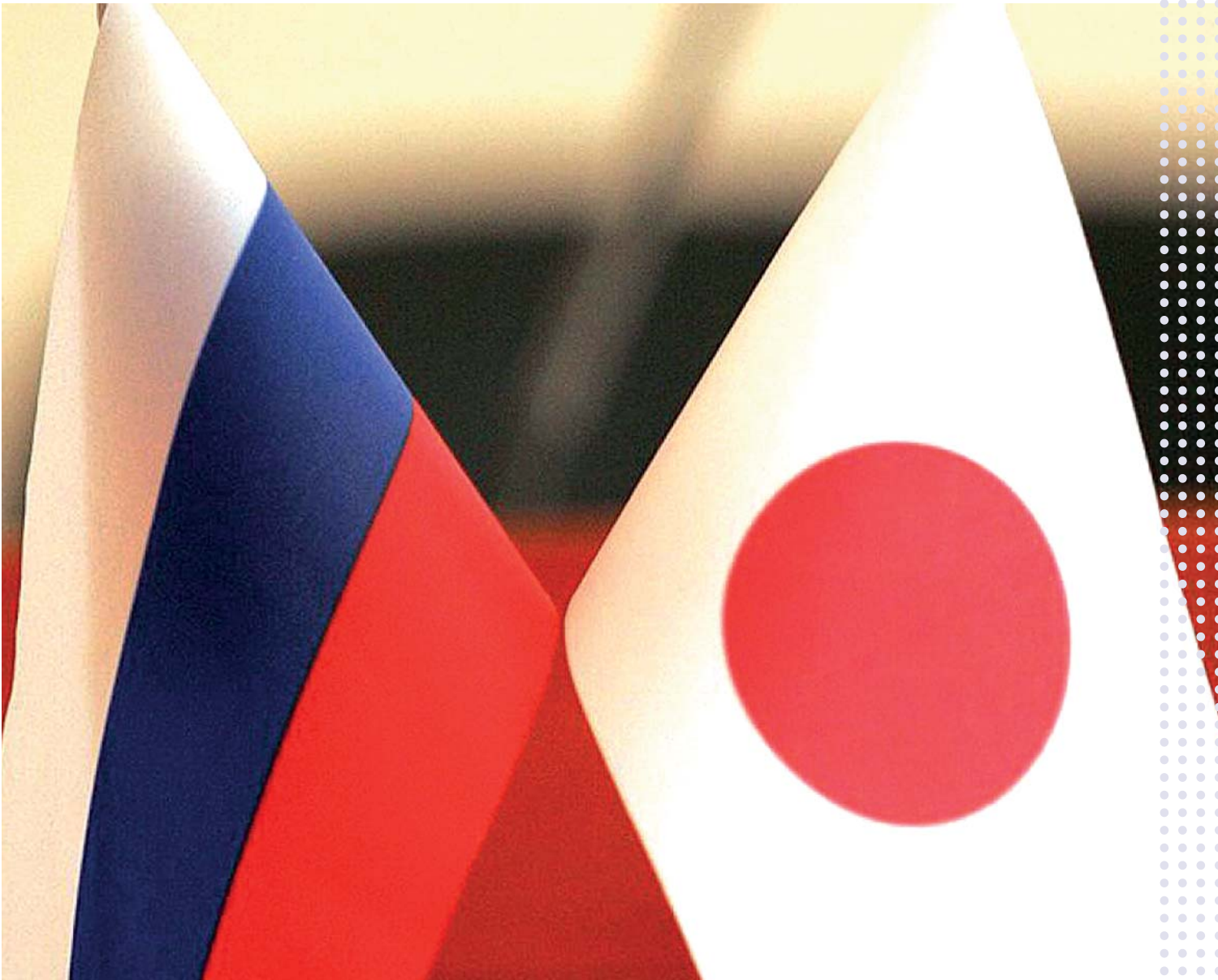
Today, relations with Japan are of particular importance for our country. Now we have cross years of Russia and Japan, and this is really an important event – for the development of economic relations it is necessary to get to know each other better, and the cross year helps to better consider the opportunities that both countries have.

At the same time, Japanese companies are already actively investing in Russian projects, and bilateral trade shows steady growth. Many Russian enterprises have already appreciated multidimensional business opportunities offered by Japanese partners, developing projects in such areas as engineering, IT, healthcare, transport, nuclear energy, chemical industry, and agriculture. There are examples of successful cooperation in projects implemented jointly with the Japanese companies Toyota Motors, Mitsui, Fujifilm, Japan Tobacco, Fujitsu. The annual increase in commodity turnover between our countries today is on average 20%, in 2018 it exceeded \$ 20 billion. Such growth rates allow us to predict that this year Japan will be ahead of the United States in the list of our country's trade partners.

Cooperation between our countries can be built through the creation of joint production enterprises, joint promotion of goods and services to the markets of third countries, through the numerous tools that Russia offers to foreign companies. Russian-Japanese inter-regional cooperation should become another point of growth. Of course, the implementation of large-scale raw material and infrastructure projects at the federal level is very important, but it is the partnership between the regions of Russia and the prefectures of Japan that can open up a number of opportunities for the business circles of the two countries. There is a place for mutually beneficial projects for large corporations and for small and medium-sized enterprises.

We would like Russian-Japanese economic cooperation, as well as the number of joint projects in the sphere of trade and investment, to correspond to the potential that our economies have. And we will make every effort for this.

**Chairman of the Russian-Japanese Business Council
Alexey Repik**





НАВСТРЕЧУ СОЛНЦУ

Японию называют Страной восходящего солнца, и это справедливо: на карте мира Япония находится на самом востоке, и японцы встречают восход одними из первых на Земле. Она не похожа ни на одну из азиатских стран, а путешествие туда часто сравнивают с полётом на другую планету. В России существует стереотип, что Япония – очень дорогая страна, но при ближайшем рассмотрении становится понятно, что дорогими являются в основном услуги переводчиков и поездки по стране. Поэтому в этой статье мы расскажем, как добраться до Токио с максимальным комфортом, почувствовать себя в Японии уже на борту самолёта и выбрать оптимальный способ путешествовать по стране.

Из Москвы в Токио прямые рейсы выполняют две авиакомпании: Аэрофлот и Japan Airlines. Аэрофлот летает из аэропорта Шереметьево, а Japan Airlines – из Домодедово, и начать знакомство с необычной страной, её культурой и многовековыми традициями мы рекомендуем именно с перелёта на рейсе JAL. Что же особенного может предложить японский перевозчик?

Во-первых, «поймать» первое ощущение страны можно уже подходя к стойкам регистрации в аэропорту Домодедово, где японские и русские сотрудники авиакомпании помогают быстро и оперативно пройти регистрацию на рейс. Даже при полностью загруженном рейсе и большом количестве групп среднее время ожидания в очереди не превышает 10 минут. Нередко рядом находится генеральный менеджер авиакомпании в России, который готов выслушать любые пожелания пассажиров и ответить на возникающие вопросы.

СЛОВУ «ОМОТЭНАСИ» СЛОЖНО ПОДОБРАТЬ ТОЧНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ. ЕГО ЧАСТО ПЕРЕВОДЯТ КАК «ГОСТЕПРИИМСТВО», НО ОНО ОБЛАДАЕТ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ГЛУБОКИМ СМЫСЛОМ. ЭТО БЕСКОРЫСТНЫЙ, НО ПРОДУМАННЫЙ ПОДХОД К ПРИЁМУ КАЖДОГО ГОСТЯ, ПРИ КОТОРОМ ДОСТИГАЕТСЯ ИДЕАЛЬНЫЙ БАЛАНС МЕЖДУ ЗАБОТЛИВЫМ ВНИМАНИЕМ И НЕНАВЯЗЧИВОСТЬЮ, ЧТО СОЗДАЁТ АТМОСФЕРУ УМИРОТВОРЕНИЯ, ДОВЕРИЯ И УВАЖЕНИЯ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ. ОМОТЭНАСИ ЯВЛЯЕТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ЯПОНСКОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВЕКОВ. УНИКАЛЬНОЕ ЯПОНСКОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО ЗАПОМНИТСЯ ВАМ НАВСЕГДА, И ВЫ НЕПРЕМЕННО ЗАХОТИТЕ ПОБЫВАТЬ В ЭТОЙ СТРАНЕ СНОВА И СНОВА. ВСЕ СОТРУДНИКИ JAPAN AIRLINES, ОТ НАЗЕМНОГО ПЕРСОНАЛА ДО ЭКИПАЖА САМОЛЁТОВ, ЧЕРПАЮТ ВОДОХНОВЕНИЕ В ИДЕЕ ОМОТЭНАСИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ КОМФОРТ И НЕПРЕВЗОЙДЁННЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ПАССАЖИРОВ, А ТАКЖЕ ПОЗНАКОМИТЬ ИХ С КУЛЬТУРОЙ ЯПОНИИ.

Во-вторых, на борту пассажиров радушно встречают японские бортпроводники, которые будут заботиться о них в течение всего рейса. Уже на пути в страну гости смогут познакомиться с японской культурой обслуживания — омотэнаси.

Лучшее проявление японского сервиса – предложить то, что вам нужно, ещё до того, как вы об этом попросите. Считается, что, если пассажир вызывает стюардессу кнопкой вызова, значит, она плохо работает. При этом навязчивость также не приветствуется, и персонал почти незаметен.

В ПОЛЕТЕ С КОМФОРТОМ

В настоящее время рейсы Japan Airlines между Москвой и Токио выполняются на ультрасовременном комфортабельном самолёте Boeing 787 Dreamliner. Время в пути составляет около девяти часов.

Задача авиакомпании – не разместить на борту максимально возможное количество пассажиров, а обеспечить максимально комфортные условия, чтобы клиенты не сомневались в своём выборе в пользу Japan Airlines.

Пассажирам бизнес-класса предлагаются отдельные съюты с удобным доступом к месту на протяжении всего полёта. Кресло раскладывается в настоящую ровную кровать, благодаря чему в пути можно полноценно отдохнуть. В салонах экономкласса установлены широкие кресла с большим пространством для ног, что делает перелёт более комфортным. Они оборудованы держателями для смартфонов и напитков, USB-портом, сетчатыми карманами, где можно хранить мелкие предметы. Кресла экономкласса Japan Airlines трижды признавались лучшими в мире по версии британской консалтинговой компании Skytrax – в 2015, 2017 и 2018 гг.

Система развлечений на борту самолёта интересна и разнообразна. Помимо фильмов на русском, английском и японском языках, пассажирам предлагаются комиксы-манга, музыка и информационные программы с полезной информацией для путешественников.

Для тех, кому важно оставаться в связи, на всех международных рейсах Japan Airlines можно подключиться к Wi-Fi всего за 18 долларов за весь перелёт. При этом на всех внутренних рейсах Wi-Fi предоставляется бесплатно.

Для самых маленьких пассажиров компания предлагает три вида меню в зависимости от возраста, а их мамы могут заказать подгузники, детское кресло или люльку – все эти услуги предоставляются бесплатно. Также в полёте дети получают от JAL подарки, а бортпроводники по мере возможности помогают родителям заниматься с детьми – например, обучают их складывать оригами.

НАГЛЯДНЫЙ ПРИМЕР ОПЕРАТИВНОСТИ РЕШЕНИЯ ТРУДНОСТЕЙ ПассажиРОВ МОЖНО УВИДЕТЬ В ОТЗЫВЕ ПУТЕШЕСТВЕННИКА И БЛОГЕРА ГЕОРГИЯ ДУБЕНЕЦКОГО:

– НЕДАВНО НАША ГРУППА, ПЕРЕМЕЩАЯСЬ МЕЖДУ ГОРНОЛЫЖНЫМИ КУРОРТАМИ ЯПОНИИ, ПРИЕХАЛА В АЭРОПОРТ НЬЮ-ТИТОСЭ В САППОРО. МЫ СОБИРАЛИСЬ УЛЕТЕТЬ РЕЙСОМ В 16:00 ДО ХАНАМАКИ, ЧТОБЫ ПОТОМ ПОПАСТЬ НА КУРОРТ АППИ-КОГЕН. У СТОЕК РЕГИСТРАЦИИ В 14:55 МЫ УЗНАЛИ, ЧТО РЕЙС ОТМЕНЁН ПО ПОГОДНЫМ УСЛОВИЯМ В АЭРОПОРТУ ХАНАМАКИ. А ГРАФИК ПОЕЗДКИ – ЖЁСТКИЙ, НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ЗАПЛАНИРОВАНО КАТАНИЕ, А ЗАТЕМ СРАЗУ ТРАНСФЕР В ТОКИО. И ТУТ СОТРУДНИКИ JAL СОВЕРШАЮТ НЕЧТО НЕВЕРОЯТНОЕ. ОНИ НАХОДЯТ НА КАРТЕ АППИ-КОГЕН, ОПРЕДЕЛЯЮТ БЛИЖАЙШИЕ К НЕМУ АЭРОПОРТЫ, КУДА НА СЕГОДНЯ ЕЩЁ ЕСТЬ РЕЙСЫ, И НАХОДЯТ СВОБОДНЫЕ МЕСТА НА РЕЙСЕ В ОДИН ИЗ НИХ – СЕНДАЙ. ЭТОТ РЕЙС ВЫЛЕТАЛ В 15:05, ТО ЕСТЬ ЧЕРЕЗ 10 МИНУТ!

СОТРУДНИКИ УСПЕВАЮТ ПРЯМО НА СТОЙКЕ РЕГИСТРАЦИИ ОБМЕНИТЬ НАМ БИЛЕТЫ, ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ НА РЕЙС, ПРИНЯТЬ И ПРОВЕРИТЬ БАГАЖ, ПРОПУСТИТЬ ЧЕРЕЗ КОНТРОЛЬ И ДАЖЕ СВЯЗАТЬСЯ С АЭРОПОРТОМ СЕНДАЙ И ПОПРОСИТЬ ОРГАНИЗОВАТЬ ПОМОЩЬ ГРУППЕ «РУССО ТУРИСТО». ОНИ ТАКЖЕ ДАЛИ НАМ ПИСЬМЕННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ, КАК ДОБРАТЬСЯ НА ПОЕЗДАХ И АВТОБУСЕ ИЗ АЭРОПОРТА В АППИ-КОГЕН. ЗАТЕМ УСПЕЛИ ПОСАДИТЬ ГРУППУ В САМОЛЕТ, И ВСЕ ЭТО ЗА 10 (ДЕСЯТЬ!!!) МИНУТ.

МЫ ПРИЛЕТЕЛИ В ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ НА ДЕСЯТЬ МИНУТ РАНЬШЕ РАСПИСАНИЯ, И К УЖИНУ УЖЕ БЫЛИ В ЗАНЕСЁННОМ СНЕГОМ ОТЕЛЕ.



НЕ ТОЛЬКО ИЗ МОСКВЫ

Japan Airlines является членом альянса oneworld и тесно сотрудничает с S7 Airlines. Благодаря этому авиакомпания предлагает перелёты в Токио с пересадкой в Москве пассажирам из 17 городов России (Санкт-Петербурга, Казани, Сочи, Перми, Волгограда, Краснодар, Калининграда, Новосибирска, Екатеринбурга, Челябинска, Самары, Уфы, Нижнего Новгорода, Тюмени, Ростова-на-Дону, Омска и Иркутска). При этом за перелёт из Санкт-Петербурга и обратно доплата не взимается, а перелёт из других городов будет стоить всего 30 евро в одну сторону.

ВНУТРИ ЯПОНИИ БЕСПЛАТНО

Чтобы сделать путешествия по Японии более интересными и разнообразными, при покупке перелёта Москва – Токио Japan Airlines бесплатно предлагает два

перелёта в одну сторону между любыми городами Японии, если они будут оформлены одновременно с международным перелётом. При этом рейсы не обязательно должны следовать один за другим – турист может провести в каждом городе столько времени, сколько нужно.

Если этого недостаточно, пассажир может приобрести до 6 перелётов в одну сторону внутри страны по специальной цене – 10800 иен за один перелёт (около 6800 рублей), а на отдельных направлениях (например, Токио – Осака) – ещё дешевле!

Пассажиры авиакомпании могут бесплатно провозить два места багажа по 23 кг в экономклассе и три места по 32 кг в классе бизнес.

ОЦЕНКА – ПЯТЬ ЗВЁЗД

При общении с пассажирами и решении их проблем сотрудники Japan Airlines действуют в соответствии с философией компании. Один из её принципов – на любую ситуацию смотреть с точки зрения клиента.

Такой подход помогает авиакомпании достигать высочайших результатов в работе и добиваться международного признания. В частности, по итогам 2018 года ей был присвоен высший рейтинг по версии Skytrax – теперь Japan Airlines входит в десятку пятизвёздочных авиакомпаний мира.

Ульяна Кухтина

TOWARDS THE SUN

Japan is called the Land of the Rising Sun and that's right: Japan is located in the very East of the world map, and the Japanese are one of the first to see sunrise on Earth. It is not similar to any of the Asian countries, and the journey there is often compared with a flight to another planet. In Russia, there is a stereotype that Japan is a very expensive country, but upon closer inspection it becomes clear that it is the services of translators and trips around the country that are the most expensive. Therefore, in this article we will describe how to get to Tokyo with maximum comfort, feel yourself in Japan already on board of the aircraft and choose the best way to travel around the country.



Two airlines carry out direct flights from Moscow to Tokyo: Aeroflot and Japan Airlines. Aeroflot flies from Sheremetyevo Airport, and Japan Airlines – from Domodedovo, and we recommend starting acquaintance with this unusual country, its culture and centuries-old traditions with a flight by JAL. What is so special about the Japanese carrier?

First, you can catch the first feeling of the country by approaching the check-in desks at Domodedovo Airport, where Japanese and Russian airline employees help you check-in quickly. Even with a fully loaded flight and a large number of groups, the average waiting time in the queue does not exceed 10 minutes. Often, the general manager of the airline in Russia is nearby, who is willing to listen to any wishes of passengers and answer any questions that may arise.

Second, onboard passengers are welcomed by Japanese flight attendants, who will take care of them throughout the entire flight. Already on the way to the country, guests will be able to get acquainted with the Japanese

service culture – omotenashi.

The best manifestation of the Japanese service is to offer what you need, even before you ask for it. It is believed that if a passenger calls flight attendants with a call button, then they do not work well. At the same time, obsession is also not welcomed, and the staff is almost invisible.

IN FLIGHT WITH COMFORT

Currently, Japan Airlines flights between Moscow and Tokyo are operated on the ultra-modern comfortable Boeing 787 Dreamliner aircraft. Travel time is about nine hours.

The task of the airline is not to accommodate on board as many passengers as possible, but to provide the most comfortable conditions so that customers do not doubt their choice in favor of Japan Airlines.

Business class passengers are offered individual suites with convenient access to the place throughout the flight. The armchair folds into a real flat bed, so you can fully relax on the way. In the economy class there are wide armchairs with large legroom, which

makes the flight more comfortable. They are equipped with holders for smartphones and drinks, a USB port, mesh pockets where you can store small items. Japan Airlines economy class armchairs were recognized as the best in the world according to Skytrax, a British consulting company, three times in 2015, 2017 and 2018.

The entertainment system on board is interesting and diverse. In addition to films in Russian, English and Japanese, passengers are offered manga comics, music and information programs with useful information for travelers.

Those who need to stay in touch can connect to Wi-Fi on all international flights of Japan Airlines, the cost of the service is \$ 18 for the entire flight. At the same time there is free Wi-Fi on all domestic flights.

For the youngest passengers, the company offers three types of menus depending on age, and their mothers can order diapers, a child seat or a cradle – all of these services are provided free of charge. Also in flight, children receive presents from JAL, and flight

IT IS DIFFICULT TO FIND THE EXACT DEFINITION TO THE WORD “OMOTENASHI”. IT IS OFTEN TRANSLATED AS “HOSPITALITY”, BUT IT HAS A MUCH DEEPER MEANING. THIS IS AN UNSELFISH, BUT THOUGHTFUL APPROACH TO THE RECEPTION OF EACH GUEST, WHICH ACHIEVES THE PERFECT BALANCE BETWEEN CARING ATTENTION AND UNOBTRUSIVENESS, WHICH CREATES AN ATMOSPHERE OF PEACE, TRUST AND RESPECT AMONG PEOPLE. OMOTENASHI HAS BEEN AN INTEGRAL PART OF JAPANESE CULTURE FOR CENTURIES. YOU WILL REMEMBER THE UNIQUE JAPANESE HOSPITALITY FOREVER, AND YOU WILL CERTAINLY WANT TO VISIT THIS COUNTRY AGAIN AND AGAIN. ALL JAPAN AIRLINES EMPLOYEES, FROM GROUND CREWS TO THE CREW OF AIRPLANES, DRAW INSPIRATION FROM THE OMOTENASHI IDEA TO PROVIDE COMFORT AND UNSURPASSED SERVICE FOR PASSENGERS, AS WELL AS TO ACQUAINT THEM WITH THE CULTURE OF JAPAN.

attendants help passengers with children as far as possible – for example, they can teach them to fold origami.

NOT ONLY FROM MOSCOW

Japan Airlines is a member of the Oneworld alliance and works closely with S7 Airlines. Thanks to this, the airline offers flights to Tokyo with a transfer in Moscow to passengers from 17 cities of Russia (St. Petersburg, Kazan, Sochi, Perm, Volgograd, Krasnodar, Kaliningrad, Novosibirsk, Yekaterinburg, Chelyabinsk, Samara, Ufa, Nizhny Novgorod, Tyumen, Rostov-on-Don, Omsk and Irkutsk). At the same time for the flight from St. Petersburg and back surcharge is not charged, and the flight from other cities will cost only 30 euros one way.

TRAVEL INSIDE JAPAN FOR FREE

To make travels in Japan more interesting and diverse, when buying a flight Moscow – Tokyo, Japan Airlines offers two free one-way flights between any cities in Japan, if they are issued simultaneously with an international flight. At the same time, flights do not necessarily have to follow one after the other – a tourist can spend as much time in each city as he or she needs.

If this is not enough, a passenger can purchase up to 6 flights one way within the country at a special price – 10,800 yen per flight (about 6,800 rubles), and in certain

directions (for example, Tokyo – Osaka) – even cheaper!

Passengers of the airline can carry two pieces of luggage for 23 kg in economy class and three items for 32 kg in the business class free of charge.

RATING – FIVE STARS

When dealing with passengers and solving their problems, Japan Airlines employees act in accordance with the

company's philosophy. One of its principles is to look at any situation from the client's point of view.

This approach helps the airline to achieve the highest results in work and to achieve international recognition. In particular, by the end of 2018, it was awarded the highest Skytrax rating – now Japan Airlines is among the top ten five-star airlines of the world.

Ulyana Kukhtina

A VIVID EXAMPLE OF THE PROMPTNESS OF SOLVING THE DIFFICULTIES OF PASSENGERS CAN BE SEEN IN THE REVIEW OF THE TRAVELER AND BLOGGER GEORGY DUBENETSKY:

– OUR GROUP TRAVELLED BETWEEN THE SKI RESORTS OF JAPAN, WE ARRIVED AT NEW CHITOSE AIRPORT IN SAPPORO. WE WERE GOING TO TRAVEL BY FLIGHT AT 16:00 TO HANAMAKI, THEN TO GET TO THE RESORT APPI KOGEN. AT THE CHECK-IN DESKS AT 14:55 WE LEARNED THAT THE FLIGHT WAS CANCELED DUE TO WEATHER CONDITIONS AT HANAMAKI AIRPORT. WE HAD A HARD TRIP SCHEDULE, THE NEXT DAY WAS SCHEDULED FOR SKIING, AND THEN WE HAD AN IMMEDIATE TRANSFER TO TOKYO. AND HERE THE JAL EMPLOYEES DO SOMETHING INCREDIBLE. THEY FIND APPI KOGEN ON THE MAP, DETERMINE THE AIRPORT'S CLOSEST TO IT, WHERE THERE ARE STILL FLIGHTS TODAY, AND FIND VACANT SEATS ON THE FLIGHT TO ONE OF THEM, SENDAI. THIS FLIGHT TOOK OFF AT 15:05, THAT IS, IN 10 MINUTES! EMPLOYEES AT THE FRONT DESK EXCHANGE TICKETS FOR US, CHECK-IN US FOR THE FLIGHT, ACCEPT AND CHECK BAGGAGE, PASS THROUGH CONTROL AND EVEN CONTACT SENDAI AIRPORT AND ASK THEM TO HELP THE RUSSO TOURIST GROUP. THEY ALSO GAVE US WRITTEN RECOMMENDATIONS ON HOW TO GET TO APPI KOGEN FROM THE AIRPORT BY TRAIN AND BUS. THEN THEY MANAGED TO PUT OUR GROUP ON THE PLANE, AND ALL THIS IN 10 (TEN!!!) MINUTES. WE ARRIVED AT OUR DESTINATION TEN MINUTES AHEAD OF SCHEDULE, AND FOR DINNER WE WERE ALREADY IN A SNOW-COVERED HOTEL.



JAPAN AIRLINES

Япония становится ещё ближе

Ежедневные рейсы Москва — Токио
с 31 марта 2019 года



Fly into tomorrow.



«ЕСТЬ ДВА ФАКТОРА, НА КОТОРЫЕ ИНВЕСТОРЫ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ»

**Артемий КЫЗЛАСОВ,
ОЭЗ «Титановая долина»**

Сегодня в России на федеральном и региональном уровнях работает около 600 мер господдержки и развития бизнеса, среди которых большой интерес у промышленников все чаще вызывают особые экономические зоны (ОЭЗ). С одной стороны, все промышленные ОЭЗ похожи, с другой – отличаются друг от друга существенно. Об особенностях и отличиях промышленных ОЭЗ беседуем с Артемием Кызласовым, генеральным директором ОЭЗ «Титановая долина».

– «Титановая долина» изначально планировалась для запуска и сопровождения производств с использованием титана. С годами промышленный спектр специализаций ваших резидентов стал шире?

– При создании ОЭЗ стратегическим партнером «Титановой долины» стала Корпорация ВСМПО-АВИСМА – мировой лидер по производству титановых сплавов, расположенный в небольшом уральском моногороде Верхняя Салда. В 2010 году казалось логичным построить особую экономическую зону рядом с уникальным производством: это привлекательно и с точки зрения выгоды для инвесторов, которые стремятся быть ближе к сырьевой базе и поставщикам, и для региона – в плане развития титановой отрасли, научно-технологических разработок, увеличения переделов титана и в конечном счете повышения его добавленной стоимости на экспортном рынке.

Постепенно у ОЭЗ «Титановая долина» спектр промышленной специализации резидентов расширился. Сегодня у нас работают резиденты из разных отраслей: авиастроение (резиденты Ural Boeing Manufacturing, Уральский завод гражданской авиации), станкостроение (Unimatic), производство медицинских изделий (производитель титановых имплантов «Зибус» и производитель одноразовых шприцев и игл «Русмед»), деревообработка (производитель OSB-плит и



Фрезы для обработки деталей (штамповок) авиационного назначения из титановых сплавов (производство резидента Ural Boeing Manufacturing, площадка «Салда»)

LVL-бруса «СТОД»), металлургия (производитель фрез «Инструментальное производство Миникат»), машиностроение (производитель кресел для авто-, ж/д- и авиатранспорта «Сибeko Системы Сидений»), переработка (производитель пищевой упаковки NuhTamaki) и др.

– Чем уральская ОЭЗ отличается от других промышленно-производственных ОЭЗ?

– По большому счету все десять промышленных ОЭЗ в России без социально-экономического контекста территорий, на которых они базируются, не существенно отличаются друг от друга. У всех примерно равные условия – налоговые каникулы, свободный таможенный режим, инженерная инфраструктура.

Поэтому инвесторы, выбирая между той или иной ОЭЗ, в первую очередь обращают внимание на регион. Это и включенность региональных властей, и экономика, и географическое положение.

Для «Титановой долины» местоположение стало основополагающей идеей, которая отразилась в миссии компании: «Мы создаем лучшие условия для промышленных предприятий на границе Европы и Азии». Мы самая восточная промышленная ОЭЗ, единственная на весь Урал и Сибирь. Через Екатеринбург проходит главный транспортный коридор страны – Транссибирская магистраль.

Вообще, местоположение – это конкурентное преимущество всех уральских индустриальных парков. На Урале сконцентрирована промышленная мощь страны: от металлургии, тяжелого машиностроения, оборонного комплекса до легкой промышленности. Поэтому у наших площадок сильные ключевые партнеры в лице промышленных гигантов. Это «якоря», которые запускают процесс кластеризации на площадке, тем самым развивая ее и отрасль в целом.

Например, у ключевого партнера нашей площадки «Салда» ВСМПО-АВИСМА

Здание Ural Boeing Manufacturing (площадка «Салда»)



контракты с международными компаниями в сферах аэроспейса, автомобилестроения, нефтегазового машиностроения, производства медицинских изделий и т.д. Партнеры ВСМПО – в т.ч. настоящие и будущие резиденты «Титановой долины»: Boeing или YG-1. По такому же принципу развивается новая площадка «Уктус» – вокруг якорного резидента Уральского завода гражданской авиации.

Таким образом «Титановая долина» — это площадка промышленной кооперации, где небольшие российские компании становятся поставщиками мировых промышленных гигантов, где налажен трансфер технологий, востребованных на российском рынке.

– Быть ближе к сырьевой базе и поставщикам – весомый аргумент при выборе ОЭЗ. Но на что еще обращают внимание инвесторы?

– Я стоял у истоков «Титановой долины», возглавляю управляющую компанию ОЭЗ с первого дня существования проекта. И

пришел к выводу: есть два фактора, на которые инвесторы обращают внимание в первую очередь. И льготы сюда не входят.

Первый фактор – это готовая инфраструктура – сети, генерирующие мощности и т.д. Сюда же, в случае с парком greenfield, можно отнести степень «обжитости» площадки. Парк, в котором сети под землей, а на поверхности нет административной и дорожной инфраструктуры, нет работающих заводов, воспринимается подозрительно.

Второй фактор – это лояльность управляющей компании и региональной власти. Алертность команды работать в условиях индивидуального подхода, подстраиваться под инвестора и особенности проекта – будь то подбор участка путем изменения существующих границ или получение дополнительных льгот от регионального правительства.

Ни для кого не секрет, что крупное производство с внушительным объемом инвестиций может получить налоговые льготы в индивидуальном порядке – это обычная практика в регионах. Зато в нашей практике есть пример, когда мы в этом году из-за одного потенциального резидента (сейчас он в процессе получения статуса резидента, компанию, к сожалению, пока сохраняем в секрете) изменили проект планировки площадки ОЭЗ.

– А есть еще примеры из практики «Титановой долины», когда вы для обеспечения требований инвестора принимали нестандартные решения?

– В качестве примера приведу наш кейс по строительству железной дороги в ОЭЗ. Сейчас готовится строительство железнодорожной ветки вдоль ОЭЗ и реконструкция станции Верхняя Салда, чтобы создать на ее базе складско-логистический комплекс. Проектирование



Обработка деталей из титановых сплавов для самолетов Boeing

ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ОТКРЫТИЯ ЦЕХА ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА САМОЛЕТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ АВИАЦИИ L-410



Открытие цеха локализации производства самолетов региональной авиации L-410 резидента АО "Уральский завод гражданской авиации"

СПРАВКА:

ОЭЗ «Титановая долина» – самая восточная промышленная ОЭЗ в России, единственная на Урале и в Сибири. Создана в декабре 2010 года в непосредственной близости от мирового лидера по производству титановых сплавов – Корпорации ВСМПО-АВИСМА в Верхней Салде. В настоящее время «Титановая долина» представлена двумя индустриальными площадками – «Салда» (Верхняя Салда) и «Уктус» (Екатеринбург), суммарная площадь которых составляет 391,3 га с инженерной инфраструктурой для одновременной работы 25-ти заводов. Сегодня в ОЭЗ работает 15 российских и иностранных компаний с общим объемом инвестиций 23,8 млрд рублей.

мы закончили. Стоимость проекта 1,8 млрд рублей. Дорога нужна к 2020 году – в первую очередь для резидента «СТОД», который будет отгружать готовую продукцию ж/д транспортом. У регионального бюджета столько денег сразу нет. Поэтому управляющая компания «Титановой долины» в 2018 году привлекла к проекту ОАО «РЖД», добилась включения этого проекта в их инвестпрограмму на условиях концессии с региональным правительством. По аналогичной схеме мы начали решать вопрос реконструкции фильтровальной станции в Верхней Салде, планируем привлечь средства Фонда развития моногородов.

– Сколько у ОЭЗ «Титановая долина» иностранных инвесторов?

– Сейчас у нас есть три иностранных резидента: «Инструментальное производство Миникат» (совместное предприятие корейской корпорации YG-1 и российской «Инструментальное производство»), Ural Boeing Manufacturing (совместное предприятие Boeing и ВСМПО-АВИСМА) и финский производитель упаковки и одноразовой посуды Nuhtamaki в лице ООО «Хухтамаки Файбер Пэкэджинг Екатеринбург».

– Есть ли у ОЭЗ «Титановая долина» проекты, подобных которым нет в стране или за рубежом?

– Да, наш резидент «Зибус» в прошлом году начал производить высокостребованный медицинский инструмент для ней-

рохирургии из титановых сплавов: остеотомные фрезы, тrefинационные буры и клипсы-импланты. Сегодня в России доля импорта этих товаров превышает 90%!

Этот проект – еще один шаг к импорто-независимости в сфере оказания высокотехнологичной медицинской помощи. К 2020 году «Зибус» планирует занять 20% этого рынка.

– Каким вы отметили 2018 года? Какие резиденты могут прийти в ОЭЗ в 2019 году?

– В 2018 год порадовал по всем фронтам. К нам пришло 4 новых мощных резидента: Уральский завод гражданской авиации, который запустил в «Титановой долине» цех по локализации малых самолетов L-410, международный производитель одноразовой посуды Nuhtamaki, который построит в Верхней Салде завод по производству бумажной упаковки для яиц. Компания «Униматик», работающая на рынке машиностроения с 2000 года, намерена создать на второй площадке «Уктус» импортозамещающее производство современных станков с ЧПУ и универсальных компонентов для станков. Четвертый резидент «Сибекко Системы Сидений» начнет развивать в ОЭЗ новое направление – производство сидений для самолетов.

Прошедший год ознаменован открытием второй очереди «Титановой долины» в Екатеринбурге (площадки «Уктус») – для размещения высокотехнологичных наукоемких производств, связанных с авиационным и точным машиностроением.

В 2018 году в «Титановой долине» запу-

стилось сразу два авиастроительных производства: Ural Boeing Manufacturing на площадке «Салда», а на «Уктусе» – цех по локализации производства самолетов L-410 Уральского завода гражданской авиации.

Особенно горд, что второй год подряд «Титановая долина» вошла в рейтинг лучших особых экономических зон мира Global Free Zones of the Year 2018 от журнала fDi (входит в группу Financial Times). В 2018 году международные эксперты отметили крупнейший инвестиционный проект в «Титановой долине» стоимостью более 10 млрд рублей – резидент «СТОД-Урал». По итогам II Национального рейтинга инвестиционной привлекательности ОЭЗ России «Титановая долина» поднялась в группу высокой инвестиционной привлекательности ОЭЗ. Мы вошли в тройку лучших промышленных зон вместе с ОЭЗ «Алабуга» и ОЭЗ «Липецк».

Все это говорит о том, что ОЭЗ «Титановая долина» за 8 лет стала привлекательным игроком на мировом инвестиционном поле. Это результаты усилий свердловских властей, губернатора Свердловской области, наших партнеров, резидентов и нашей команды.

– Какие тенденции вы видите сейчас в развитии ОЭЗ в регионе и России в целом?

– Опыт «Титановой долины» и опыт других ОЭЗ показывает, что управляющие компании ОЭЗ при сопоставимых затратах государства способны решать инфраструктурные ограничения и самой площадки, и территории ее базирования. И совместно с местными администрациями формировать комплексную картинку развития остальных сфер жизни территории – малого предпринимательства, строительства жилья, сопутствующей социальной, деловой, инженерной и транспортной инфраструктуры.

Сегодня в России на федеральном и региональном уровнях работает около 600 мер господдержки и развития: ТОСЭР, ОЭЗ, СПИК, государственные фонды, банки развития и т.д. Разнообразие выбора, на первый взгляд, дарит множество возможностей инвесторам, в том числе иностранным, развивающим промышленный бизнес в России. В реальности же отсутствие централизованного принципа оказания мер господдержки снижает эффективность их применения, в том числе в части развития городов базирования индустриальных площадок.

ОЭЗ, ТОСЭР, кластеры, индустриальные парки, могли бы стать операторами прилегающей территории. Вместе с федеральным агрегатором они могли бы компоновать и реализовывать комплекс инструментов поддержки, нужных данной территории.

Ульяна Кухтина



Production facility for assembling the L-410 aircraft, Bell helicopters and Airbus Helicopters, the resident JSC Ural Civil Aviation Plant (Uktus site)

“THERE ARE TWO FACTORS INVESTORS PAY ATTENTION TO FIRST”

Artemiy KYZLASOV, the Titanium Valley SEZ



Today, there are about 600 measures of state support and business development at the federal and regional levels in Russia, among which there are special economic zones (SEZ) increasingly causing great interest among industrialists. On the one hand, all industrial SEZs are similar, on the other – they differ from each other significantly. We discuss the features and differences of industrial SEZs with Artemiy Kyzlasov, CEO of the Titanium Valley SEZ.

– Titanium Valley was originally planned to start and support production enterprises engaged in titanium. Has the industrial spectrum of specializations of your residents become wider over the years?

– When creating the SEZ, VSMPO-AVISMA Corporation, a world leader in the production of titanium alloys, located in the small Ural monotown of Verkhnyaya Salda, became a strategic partner of Titanium Valley. In 2010, it seemed logical to build a special economic zone next to a unique production: it is attractive in terms of benefits for investors who want to be closer to the raw material base and suppliers, and for the region in terms of developing the titanium industry, scientific and technological developments, and increasing redistribution of titanium and ultimately increasing its value added in the export market.

Gradually, the range of industrial specialization of residents at the Titanium Valley SEZ expanded. Today, we have residents from various industries: aircraft construction (Ural Boeing Manufacturing, Ural Civil Aviation Plant), machine tool industry

(Unimatic), medical device manufacturing (manufacturer of titanium implants Zibus and manufacturer of disposable syringes and needles Rusmed), wood processing (manufacturer of OSB-plates and LVL-bars STOD), metallurgy (manufacturer of cutters Instrumentalnoye Proizvodstvo Minikat), engineering (manufacturer of seats for auto, railway and air transport Sibeko), processing (manufacturer of food packaging Huhtamaki) and others.

– How does the Ural SEZ differ from other industrial-production SEZs?

– By and large, all ten industrial SEZs in Russia without the socio-economic context of the territories on which they are based are not significantly different from each other. Each of them has roughly similar conditions – tax holidays, free customs regime, engineering infrastructure.

Therefore, investors, choosing between one or another SEZ, first of all pay attention to the region. This includes the involvement of regional authorities, the economy, and geographical location.

The location became a fundamental idea for Titanium Valley, which was reflected in the company's mission: "We create the best conditions for industrial enterprises on the border of Europe and Asia." We are the easternmost industrial SEZ, the only one in the whole of the Urals and Siberia. The main transport corridor of the country, the Trans-Siberian Railway, passes through Yekaterinburg.

In general, location is a competitive advantage of all Ural industrial parks. The industrial power of the country is concentrated in the Urals: from metallurgy, heavy engineering, defense industry to light industry. Therefore, our sites have strong key

partners in the face of industrial giants. These are the "anchors" that start the clustering process at the site, thereby developing it and the industry as a whole.

For example, the key partner of our site Salda is VSMPO-AVISMA, which has contracts with international companies in the areas of aerospace, automotive, oil and gas engineering, production of medical products, etc. Partners of VSMPO – including present and future residents of Titanium Valley: Boeing and YG-1. By the same principle, the new Uktus site is being developed – around the anchor resident of Ural Civil Aviation Plant.

Thus, Titanium Valley is a platform for industrial cooperation, where small Russian companies become suppliers to world industrial giants, where there is a transfer of technologies that are in demand on the Russian market.

– To be closer to the source of raw materials and suppliers is a weighty argument when choosing the SEZ. But what else do investors pay attention to?

– I was at the origins of Titanium Valley, heading the SEZ management company from the first day of the project. And I came to the conclusion: there are two factors that investors pay attention to first. And preferences are not among them.

The first factor is the finished infrastructure – networks, generating capacity, etc. Here, in the case of the greenfield park, we can speak about the degree of "habitability" of the site. The park, which has an underground network and has no administrative and road infrastructure on the surface, no operating factories, is perceived suspiciously.

The second factor is the loyalty of the management company and regional authorities. It is the alertness of the team to work in an individual approach, to adapt to the investor and the project features – whether it is the selection of a site by changing the existing boundaries, or obtaining additional benefits from the regional government.

It is not a secret for anyone that large-scale production with an impressive amount of investment can receive tax breaks on an individual basis – this is common practice in the regions. But in our practice there is an example, when this year, due to one potential resident (it is in the process of obtaining resident status now, unfortunately, the company is still being kept secret) we changed the design of the SEZ site planning.

– And are there more examples from the practice of Titanium Valley when you made non-standard decisions to meet the requirements of the investor?

– As an example, I will give our case for the construction of a railway in the SEZ. The construction of a railway branch along the SEZ and the reconstruction of Verkhnyaya Salda station are being prepared to create a warehouse and logistics complex on its basis. We finished design stage. The project cost is 1.8 billion rubles. The road is needed by 2020 – first of all for the resident STOD. It will ship the finished product by railway transport. The regional budget does not have so much money at once. Therefore, the management company of Titanium Valley in 2018 attracted JSC Russian Railways to the project, achieved the inclusion of this project in their investment program on the terms of a concession with the regional government.

Three-lane customs control zone of the Titanium Valley SEZ (Salda site)



Aircraft L-410 assembling (Uktus site)

According to a similar scheme, we began to solve the issue of reconstruction of the filtering station in Verkhnyaya Salda, and we plan to attract funds from the Monotowns Development Fund.

- How many foreign investors does the Titanium Valley SEZ have?

- Now we have three foreign residents: Instrumentalnoye Proizvodstvo Minikat (a joint venture of Korean corporation YG-1 and Russian Instrumentalnoye Proizvodstvo), Ural Boeing Manufacturing (a joint venture of Boeing and VSMPO-AVISMA) and Finnish packaging and disposable tableware Huhtamaki in face Huhtamaki Fiber Packaging Yekaterinburg LLC.

- Does the Titanium Valley SEZ have any projects that have no analogues in the country or abroad?

- Yes, last year our resident Zibus began to produce a highly demanded medical instrument for neurosurgery from titanium alloys: osteotomic mills, trephine burs and clips-implants. Today in Russia the share of imports of these goods exceeds 90%!

This project is another step towards import independence in the provision of high-tech medical care. Zibus plans to take up 20% of this market by 2020.

- How did you assess 2018? What residents can come to the SEZ in 2019?

- 2018 pleased us in all areas. 4 new powerful residents came to us: the Ural Civil Aviation Plant, which launched in the Titanium Valley a localization station for small aircraft L-410, an international manufacturer of disposable tableware Huhtamaki, which will build an egg packaging plant in Verkhnyaya Salda. The company Unimatic, which has been working in the mechanical engineering market since 2000, intends to create on the second site of Uktus an import-substituting production of modern CNC machines and universal components for

machine tools. The fourth resident Sibeko will begin to develop a new direction in the SEZ - the production of seats for aircraft.

The past year was marked by the opening of the second phase of Titanium Valley in Yekaterinburg (the Uktus site) - to accommodate high-tech knowledge-intensive industries associated with aircraft manufacturing and precision engineering.

In 2018, two aircraft manufacturing facilities were launched at Titanium Valley: Ural Boeing Manufacturing at the Salda site and a workshop for localizing the production of L-410 aircraft of the Ural Civil Aviation Plant at Uktus.

We are particularly proud that for the second year in a row, Titanium Valley entered the Global Free Zones of the Year 2018 ranking of the best special economic zones of the world from fDi magazine (part of the Financial Times group). In 2018, international experts noted the largest investment project in Titanium Valley worth over 10 billion rubles - the resident STOD-Ural. According to the results of the II National rating of investment attractiveness of the SEZ of Russia, Titanium Valley has risen to the group of high investment attractiveness of the SEZ. We are among the three best industrial zones together with the SEZ Alabuga and the SEZ Lipetsk.

All this suggests that over 8 years the Titanium Valley SEZ has become an attractive player in the global investment

field. These are the results of the efforts of the Sverdlovsk authorities, the governor of the Sverdlovsk region and our team.

- What trends in the development of the SEZ in the region and in Russia as a whole do you see now?

- The experience of Titanium Valley and other SEZs shows that the SEZ management companies, at comparable costs from the state, can solve the infrastructure issues of both the site and its home territory. And together with local administrations, form a comprehensive picture of the development of the remaining spheres of the territory's life - small business, housing construction, related social, business, engineering and transport infrastructure.

Today there are about 600 state support and development measures in Russia at the federal and regional levels: TOSER, SEZ, SPIK, state funds, development banks, etc. A variety of choices, at first glance, presents many opportunities for investors, including foreign ones, developing industrial business in Russia. In reality, the absence of a centralized principle of rendering state support measures reduces the effectiveness of their application, including in terms of the development of cities where industrial sites are based.

SEZ, TOSER, clusters, industrial parks, could become operators of the adjacent territory. Together with the federal aggregator, they could compose and implement a set of support tools needed by a given territory.

Ulyana Kukhtina

REFERENCE:

The Titanium Valley SEZ is the most eastern industrial SEZ in Russia, the only one in the Urals and in Siberia. It was established in December 2010 in close proximity to the world leader in the production of titanium alloys - VSMPO-AVISMA Corporation in Verkhnyaya Salda. Currently, Titanium Valley is represented by two industrial sites - Salda (Verkhnyaya Salda) and Uktus (Yekaterinburg), the total area of which is 391,3 hectares with engineering infrastructure for the simultaneous operation of 25 plants. Today, 15 Russian and foreign companies operate in the SEZ with a total investment of 23.8 billion rubles.



Opening of the aircraft manufacturing production of the resident Ural Boeing Manufacturing

ARKRAY — «СИЯНИЕ ЖИЗНИ»

“ МИР ПРИВЫК, ЧТО «ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО» ОЗНАЧАЕТ «БЛИЗКОЕ К ИДЕАЛУ» ”



В Японии принято работать по концепции кайдзэн. Согласно ей, в любом производстве особое место отводится качеству. А качество – это не только характеристика товара, но и производительность оборудования, эффективность работы органов управления и каждого работника. Для сотрудника японской фирмы ответственность за качество неотъемлема и естественна. На этом принципе построено любое японское производство. Об этом и многом другом мы побеседовали с ключевыми специалистами компании – заместителем генерального директора по производству Владимиром Панариным, начальником производства Александром Мареевым, специалистом отдела продаж Дарьей Гребенюк и ведущим специалистом лаборатории Дарьей Булавиной.

– Компания ARKRAY была основана в 1960 году, но изначально носила другое название, да и теперешний её профиль определился не сразу. Расскажите о первых шагах в её развитии.

– Компания была основана господином Тадаси Дои в городе Киото. Называлась она сначала Первой Киотской химической компанией (Kyoto Daiichi Kagaku).

Начинала она с производства оптических компонентов для инфракрасных спектрометров, инфракрасных, рентгеновских и других анализаторов. В том числе зарекомендовала себя как надежный поставщик компании Shimadzu Corporation – одного из крупных производителей медицинского лабораторного оборудования в Японии.

Это определило судьбу Kyoto Daiichi Kagaku, постепенно сосредоточившей разработки в сфере клинической лабораторной диагностики с уклоном в сферу диагностики сахарного диабета.

– Когда и почему компания получила новое название, и что оно означает? Дух группы ARKRAY на вашем сайте обозначен иероглифами 不屈不挠 . А как он звучит в русском переводе?

– Компания получила новое название ARKRAY в 1970 году, после разработки нового глюкометра для личного пользования EYETONE. Американская компания Ames запустила EYETONE на рынок вместе со своими полосками Dextrostix®. Эти полоски были первым решением для измерения уровня сахара в крови для личного пользования. До появления EYETONE измерение проводилось вручную (визуально, по оттенку окрашенной полоски).

«На глаз» определить точный уровень сахара в крови по полоскам Dextrostix® было непросто, особенно неопытным пациентам. EYETONE решал эту проблему.

Лозунг компании «АРКРЭЙ» (Futou Fukutsu!) означает «Вперед к совершенству!» ARKRAY – комбинация двух слов: «ковчег» – ark и «луч» – ray.

Согласно Библии, Ноев ковчег спас каждый вид живого на Земле. Поэтому ковчег считается символом жизни. «Луч» – слово, несущее смысл блеска и света. Вместе эти слова означают «сияние жизни».

ARKRAY своими передовыми разработками несёт людям сияние жизни.

– Как в компании возникла идея создания первого в мире глюкометра для личного пользования? Расскажите об этой революционной разработке, облегчившей жизнь миллионам людей по всему земному шару. Правда ли, что в основе работы этого прибора заложено открытие, сделанное ещё до революции русским учёным?

– Хроматография имеет долгую историю. Русский ботаник-физиолог М.С. Цветт около 1899 года обнаружил, что состав пигмента отделяется, когда пигмент растения (хлорофилл) вместе с петролевым эфиром фильтруется через слой карбоната кальция. Высокоэффективная жидкостная хроматография теперь является обязательной для анализа разделения.

Затем в 1908 году американский химик Стэнли Бенедикт впервые смог измерить уровень глюкозы в моче. Раствор, содержащий сульфат меди и винную кислоту (реактив Бенедикта), при взаимодействии с мочой менял голубой цвет на зеленый

или бурый. Цвет зависел от концентрации глюкозы. В 1921 году начался выпуск таблеток, а чуть позже – тест-полосок с реактивом Бенедикта. Но постепенно врачи пришли к выводу, что измерение уровня глюкозы в моче дает слишком приблизительные результаты. Проанализировав уровень заболеваемости диабетом, Первая Киотская химическая компания решила сделать уклон в эту сферу.

– За внедрением в жизнь глюкометра EYETONE последовала разработка в ARKRAY нескольких приборов, также сильно продвинувших мировой прогресс в сфере клинической лабораторной диагностики. В чем их значимость для врачей и пациентов?

– После запуска EYETONE в Америке, Европе и Японии компания ARKRAY продолжила свои разработки в области глюкометров и в 1983 году выпустила на рынок фотометрический глюкометр GLUCOSCOT с полосками собственной разработки, дающими более точный результат.

Во второй половине 1980-х ARKRAY совместно с Matsushita Electric (Panasonic) приступила к разработке нового поколения глюкометров – с электрохимическим принципом измерения.

Результатом стал выход на рынок в 1991 году глюкометра GLUCOCARD – компактного, размером с банковскую карту, требующего всего 5 мкл крови и 60 сек. на тест. Для своего времени это был прорыв.

За более чем 50-летнюю историю разработки глюкометров компания ARKRAY представила более 20 различных моделей глюкометров, постоянно совершенствуя качество и характеристики приборов, де-

лая их все более доступными.

Так, в 1988 году был создан автоматический биохимический анализатор SPOTCHEM/SP-4410, работающий на основе технологии сухой химии.

В 2011 году разработан анализатор гликозилированного гемоглобина ADAMS A1c HA-8181, через два года – полностью автоматический мочевого анализатор AUTION MAX AX-4060.

Выпуск этих продуктов обеспечил лёгкость и доступность проведения тестов и получения точных результатов, что крайне важно и для врачей, и для пациентов.

– Сегодня компания ARKRAY имеет офисы и заводы в 13 странах мира. Что это за страны? Сколько заводов производят продукцию ARKRAY, и где они находятся?

– Продукция «АРКРЭЙ» представлена более чем в 80 странах мира. Сервисные и продажные офисы находятся в Сингапуре, ОАЭ, США, Польше, Корее, Индии, Малайзии и др. Семь основных производственных площадок располагаются в Японии, Китае, США, Великобритании, Индии, на Филиппинах и в России.

– Каково число сотрудников компании вообще и в России в частности? Каковы их специализации, квалификация? Давно ли компания работает в нашей стране, и каких результатов удалось добиться?

– В корпорации «АРКРЭЙ» по всему миру работает более чем 2500 сотрудников. В России штат компании состоит из 30 квалифицированных профессионалов: инженеров, специалистов в области контроля качества, продаж, производственного персонала, сотрудников отдела логистики, административного отдела, бухгалтерии и HR, а также руководства ООО «АРКРЭЙ».

Сегодня, спустя шесть лет после осуществления первой отгрузки с российского завода глюкометров и тест-полосок, производственная линия компании значительно расширилась. Помимо двух видов глюкометров, расходных материалов к ним и тест-полосок для расширенного анализа мочи, летом 2018 года на российском заводе впервые выпущен биохимический портативный анализатор мочи.

Для обучения, отладки производственной линии и регистрации нового продукта нам понадобилось меньше года. В итоге на рынке появился первоклассный анализатор мочи отечественного производства. Это говорит о значительном темпе роста компании. В ближайшей перспективе ООО «АРКРЭЙ» – внедрение в производство как минимум трёх новых товарных позиций. Первые отгрузки планируются уже к середине осени 2019 года.

– Каковы планы компании, глобальные и по России, на ближайшие годы? А в более отдалённой перспективе?

– На 2019 год перед ООО «АРКРЭЙ» стоят две основных задачи. Первая, общая для всего завода: за короткий срок освоить технику производства новой продукции, обучить персонал, построить новые логистические схемы, а также свести к минимуму время регистрации.

Вторая задача – расширение сети дистрибьюторов в России и странах СНГ. Мы налаживаем контакты и продолжаем поиски надёжных партнёров в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, Армении. Конечно, конкуренция в сфере продаж глюкометров и лабораторных анализаторов высока, однако мы отдаём себе отчет в том, что производим высококачественный и честный продукт.

В условиях товарного переизбытка потребитель со временем сделает (и уже начинает делать) выбор в пользу качественной продукции. Ведь от этого критерия зависит точность показателей, а значит, и дальнейшая схема лечения.

Японские технологии, сплочённая команда квалифицированных специалистов, качественный продукт – отличия, присущие компании «АРКРЭЙ» как лидеру в области производства медицинской техники, к которой можно относиться с доверием.

– Медицинские исследовательские системы, разработкой, производством, продажей и послепродажным обслуживанием которых занимается ваша фирма, делятся на несколько категорий. ARKRAY также предлагает клиентам БАДы, полезные при профилактике гликемии, старения, болезней обмена веществ. В каждой из этих сфер компании есть чем похвастаться. Расскажите о своей продукции в каждой из названных категорий.

– Учитывая, что линейка продуктов ARKRAY обширна, используют ее как медики в клиниках разных масштабов, так и

пациенты для самодиагностики. У нас есть и очень специфичные продукты, например, линия для собак и кошек ARKRAY thinka – анализаторы мочи и глюкометры, разработанные специально для животных. Высокая точность обеспечивается тем, что результат корректируется, учитывая гематокрит, температуру и другие особенности животного.

Также ARKRAY производит измерители лактата в крови, которые широко применяются среди профессиональных спортсменов.

Производство БАДов – интересный проект, появившийся в 2000 году. Сотрудники ARKRAY, встречаясь с профессионалами в сфере здравоохранения, врачами и диетологами, увидели потребность в продуктах, эффективных для помощи больным диабетом. Это вдохновило на разработку продуктов на основе растительных ингредиентов. В линейке наших пищевых добавок есть такие уникальные вещи, как препарат из цитрусов, которые хорошо культивируются только на Окинаве.

– Когда имеешь дело с японской компанией, неизбежен вопрос об инновациях. А специфика вашей деятельности такова, что они, вероятно, поставлены во главу угла в работе ARKRAY?

– На рынке медицинского оборудования конкуренция очень высока, а инновационность помогает оставаться востребованными. ARKRAY постоянно ведет разработку нового оборудования как в Японии, так и в своих лабораториях в других странах. Мы хотим развиваться и обеспечивать наших пользователей все более совершенным продуктом, приносящим максимальную пользу и улучшающим качество жизни пациентов. Каждая новая разработка проходит длительные испытания перед началом производства, ни одна инновация не имеет смысла без качества, поэтому во главу угла мы ставим, прежде всего, качество нашей продукции.

Беседовала Елена Александрова





In Japan, it is customary to work on the concept of kaizen. According to it, in any production a special place is given to quality. And quality is not only a characteristic of the product, but also the performance of the equipment, the efficiency of the management bodies and each employee. For an employee of a Japanese firm, responsibility for quality is inherent and natural. Any Japanese production works on this principle.

We talked about this and many other things with key specialists of the company – Deputy General Director for Production Vladimir Panarin, Production Manager Alexander Mareev, Sales Department Specialist Daria Grebenyuk and Laboratory Lead Specialist Daria Bulavina.

ARKRAY MEANS “RADIANCE OF LIFE”

“ THE WORLD HAS GOT USED THAT “JAPANESE QUALITY” MEANS – CLOSE TO THE IDEAL ”

– *ARKRAY was founded in 1960, but initially it had a different name, and its current profile was not immediately determined. Tell us about the first steps in its development.*

– The company was founded by Mr Tadashi Doi in Kyoto. It was first called Kyoto Daiichi Kagaku.

It began with the production of optical components for infrared spectrometers, infrared, X-ray and other analyzers. It has also established itself as a reliable supplier of Shimadzu Corporation, one of the major manufacturers of medical laboratory equipment in Japan.

This determined the fate of Kyoto Daiichi Kagaku, which gradually focused on developments in the field of clinical laboratory diagnostics, with a bias in the diagnosis of diabetes.

– *When and why did the company receive a new name, and what does it mean? The spirit of the group ARKRAY on your site is described with hieroglyphs 不遠不屆 . And how does it sound in translation?*

– The company received a new name ARKRAY in 1970, after the development of a new blood glucose meter for personal use EYETONE. The American company Ames launched EYETONE on the market with its Dextrostix® strips. These strips were the first solution for measuring blood sugar levels for personal use. Before the appearance of EYETONE, the measurement was carried out manually (visually, according to the hue of the colored strip). By eye it was not easy to determine the exact level of blood sugar with Dextrostix® strips, especially for inexperienced patients. EYETONE solved this problem.

The slogan of ARKRAY (Futou Fukutsu!) means “Forward to excellence!”

ARKRAY is a combination of two words: “ark” and “ray”. According to the Bible, Noah’s Ark saved every species of life on Earth. Therefore, the ark is considered a symbol of life. “Ray” is a word that carries a sense of brilliance and light. Together, these words mean the “radiance of life”. ARKRAY with its advanced developments brings the radiance of life to people.

– *How did the company come up with the idea of creating the world’s first blood glucose meter for personal use? Tell us about this revolutionary development that has made life for millions of people around the globe easier. Is it true that the basis of the work of this device is the discovery made by Russian scientists before the revolution?*

– Chromatography has a long history. Russian botanist physiologist M.S. Tsvett around 1899 discovered that the pigment composition separates when the plant pigment (chlorophyll), along with petroleum ether, was filtered through a layer of calcium carbonate. High performance liquid chromatography is now required for separation analysis.

Then, in 1908, the American chemist Stanley Benedict was the first to measure urine glucose levels. The solution containing copper sulfate and tartaric acid (Benedict’s reagent), when interacting with urine, changed blue color to green or brown. Its color depends on glucose concentration. In 1921, the release of pills began, and

a little later – test strips with Benedict's reagent. But gradually the doctors came to the conclusion that the measurement of the level of glucose in the urine gives too approximate results. After analyzing the incidence of diabetes, the First Kyoto Chemical Company decided to make a bias in this area.

– The introduction of the EYETONE glucose meter was followed by the development of several devices in ARKRAY, which also greatly advanced the world progress in the field of clinical laboratory diagnostics. What is their significance for doctors and patients?

– After launching EYETONE in America, Europe and Japan, ARKRAY continued its development in the field of blood glucose meters, and in 1983 launched the photometer blood glucose meter GLUCOSCOT, with self-designed stripes, giving more accurate results.

In the second half of the 1980s, ARKRAY, together with Matsushita Electric (Panasonic), began developing a new generation of blood glucose meters – with an electrochemical measurement principle.

The result was the launch of the GLUCOCARD glucose meter in 1991, a compact device, having the size of a bank card and requiring only 5 µL of blood and 60 sec for the test. For its time, it was a breakthrough.

For a more than 50-year history of development of blood glucose meters, ARKRAY presented more than 20 different models of these devices, constantly improving the quality and characteristics of devices, making them more and more affordable.

Thus, in 1988, the automatic biochemical analyzer SPOTCHEM SP-4410 was created, which operates on the basis of dry chemistry technology.

In 2011, the glycosylated hemoglobin analyzer ADAMS A1c HA-8181 was developed, after two years the fully automatic fully automated urine analyzer AUTION MAX AX-4060 was introduced.

The release of these products has ensured the ease and availability of testing and obtaining accurate results, which is extremely important for doctors and patients.

– Today, ARKRAY has offices and factories in 13 countries of the world. What are these countries? How many factories manufacture ARKRAY products, and where are they located?

– ARKRAY products are represented in more than 80 countries of the world. Service and sales offices are located in Singapore, the UAE, the USA, Poland, Korea, India, Malaysia, etc. Seven main production sites are located in Japan, China, the USA, the UK, India, the Philippines and Russia.

– What is the number of employees of the company in general, and in Russia in particular? What are their specializations, qualifications? How long has the company been working in our country, and what results have been achieved?

– ARKRAY has more than 2,500 employees worldwide. In Russia, the company's staff consists of 30 qualified professionals: engineers, specialists in the field of quality control, sales, production personnel, employees of the logistics department, administrative department, accounting and HR, as well as the management of ARKRAY LLC.

Today, six years after the first shipment of blood glucose meters and test strips from the Russian plant, the company's production line has expanded significantly. In addition to two types of blood glucose meters, consumables for them and test strips for advanced urine analysis, in the summer of 2018, a biochemical portable urine analyzer was first released at the Russian plant.

It took us less than a year to train, tune the production line and register a new product. As a result, a first-class urine analyzer of domestic production appeared on the market. This indicates a significant growth rate of the company. In the near future, ARKRAY LLC will introduce at least three new product lines into production. The first shipments are planned by the mid-autumn 2019.

– What are the company's global plans for the coming years, and in Russia? And in the longer term?

– ARKRAY LLC faces two main tasks in 2019. The first, common to the entire plant, is to master the technique of producing new products in a short time, train personnel, build new logistic schemes, and minimize the time of registration.

The second task is to expand the network of distributors in Russia and the CIS countries. We establish contacts and continue to search for reliable partners in Kazakhstan, Uzbekistan, Azerbaijan, and Armenia. Of course, the competition in sales of blood glucose meters and laboratory analyzers is high, but we are aware that we produce a high-quality and decent product.

In the conditions of commodity surplus, the consumer will eventually make (and is already starting to make) the choice in favor of quality products. Indeed, the accuracy of the indicators, and hence the further treatment regimen depends on this criterion.

Japanese technology, a solid team of qualified specialists, high-quality products are differences inherent to ARKRAY as a leader in the production of medical equipment, which can be treated with confidence.

– Your firm deals with development, production, sales and after-sales services of medical research systems that are divided into several categories. ARKRAY also offers its clients dietary supplements useful in the prevention of glycemia, ageing, and metabolic diseases. In each of these areas of the company there is something to brag about. Tell us about your products in each of these categories.

– Considering that the ARKRAY product line is very extensive, it is used both by doctors in clinics of different scales and by patients for self-diagnosis. We also have very specific products, for example, the ARKRAY thinka line for dogs and cats, urine analyzers and blood glucose meters designed specifically for animals. High accuracy is ensured by the fact that the result is adjusted, taking into account the hematocrit, temperature and other features of the animal.

ARKRAY also produces blood lactate meters, which are widely used among professional athletes.

Production of dietary supplements is an interesting project, which appeared in 2000. Employees of ARKRAY, meeting with health professionals, doctors and nutritionists, saw the need for products that are effective in helping people with diabetes. This inspired the development of products based on herbal ingredients. In the line of our food additives there are such unique things as a preparation from citruses, which are well cultivated only in Okinawa.

– When dealing with a Japanese company, the question of innovation is inevitable. And the specificity of your activity is such that they are probably put "at the forefront" in the work of ARKRAY?

– Competition in the medical equipment market is very high, and innovativeness helps to remain in demand. ARKRAY constantly develops new equipment, both in Japan and in its laboratories in other countries. We want to develop and provide our users with an ever more perfect product, bringing maximum benefit and improving the quality of life of patients. Each new development goes through long-term tests before the start of production, not a single innovation makes sense without quality, therefore, the quality of our products takes the pride of place.

Interview by Elena Alexandrova



ПОДМОСКОВЬЕ – ЯПОНИЯ: MOSCOW REGION – JAPAN:

Грузовики Hino начнут производить в Подмоскowie уже в следующем году

Компания HINO готовится начать сборку грузовиков в Химках уже в 2020 году. Об этом сообщил заместитель председателя правительства Московской области Вадим Хромов после встречи с руководством компании HINO.

Встреча состоялась в Токио в рамках роуд-шоу Московской области в Японию.

В ходе поездки делегация региона посетит ряд городов, где на встречах с деловыми кругами Японии презентует инвестиционный потенциал Подмоскowie.

«Провели рабочие переговоры с руководителями компании HINO, в апреле выберем дату для закладки камня. Японские коллеги ожидают, что через

год завод уже начнет производить две тысячи автомобилей на территории Московской области», – сказал Хромов журналистам.

Компания HINO была привлечена в Подмоскowie при содействии Корпорации развития Московской области.

Подмоскowie и японская префектура Тоттори намерены развивать проекты в промышленности, медицине и туризме

В Доме правительства Московской области прошла встреча заместителя министра инвестиций и инноваций Московской области Антона Логинова с делегацией префектуры Тоттори (Япония) во главе с советником Международного бизнес-центра Тоттори Сигеру Аоки. Представители японской стороны рассказали об итогах сотрудничества с регионами Дальнего Востока России в сфере торговли, переработки отходов и медицине. Также они подчеркнули, что начинают развивать связи с регионами Центральной России. В частности, в 2016 году Университет Тоттори подписал соглашение о сотрудничестве и обменах с Московским государственным медико-стоматологическим университетом имени Евдокимова.

«Мы активно нацелены на развитие сотрудничества и с Москвой, и с Московской областью и надеемся на ответную поддержку с вашей стороны»,

– заявил в ходе общения начальник отдела торговли и логистики префектуры Тоттори Кейдзи Ямамото.

Антон Логинов подчеркнул, что Московская область готова предоставить наиболее выгодные и комфортные условия для реализации проектов японского бизнеса и пригласил представителей предприятий из префектуры принять участие в презентации инвестиционного потенциала Подмоскowie, которая пройдет в Японии в конце февраля.

«Мы очень рассчитываем на встречу с представителями такого гиганта, как Nippon Ceramic, который занимает первое место в мире по объему производства сенсоров для инфракрасного и ультразвукового излучения, а также хотели бы провести переговоры с вашими медицинскими компаниями. В Подмоскowie создана особая экономическая зона «Дубна», которая спе-

циализируется как раз на высокотехнологичных и наукоемких проектах», – обратился к японской делегации заместитель министра инвестиций и инноваций региона.

В ходе общения был затронут вопрос об обмене опытом в сфере туризма. Префектура Тоттори обладает большим количеством известных рекреационных зон, находится в числе лидеров по турпотоку среди японских префектур. Московская область заинтересована в изучении практики создания крупных туристических комплексов, а также хотела бы привлечь японский бизнес к возведению новых инфраструктурных объектов в регионе.

Как прокомментировал итоги встречи с японской делегацией заместитель председателя правительства Московской области Вадим Хромов, сегодня на территории Подмоскowie работает порядка 10 компаний с участием японского капитала, и 3 из них пришли в регион за последние два года. Это компания Hino, которая строит сборочное производство грузовиков в Химках, компания Systech, уже запустившая производство медицинских смесей и реагентов в Богородском округе. Там же открылось производство компании УКК. Общий объем инвестиций по этим проектам – более 2 млрд рублей.

Также в рамках бизнес-миссии префектуры Тоттори в России состоялся круглый стол японской делегации с Корпорацией развития Московской области.

НОВЫЕ ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА

New Facets of Cooperation

HINO trucks will be produced in the Moscow region next year



HINO is preparing to start assembling trucks in Khimki already in 2020. This was announced by Deputy Chairman of the Government of the Moscow Region Vadim Khromov after meeting with the leadership of the company HINO.

The meeting took place in Tokyo as part of a Moscow region road show to Japan. During the visit, the delegation of the region will visit a number of cities where, at meetings with the

business community of Japan, will present the investment potential of the Moscow region.

“We held working negotiations with the leaders of HINO, in April we will choose a date for laying the stone. Japanese colleagues expect that in a year the plant will start producing two thousand cars in the Moscow region,” Khromov told reporters.

HINO was brought to Moscow region with the assistance of the Moscow Region Development Corporation.

The Moscow region and the Japanese prefecture Tottori intend to develop projects in industry, medicine and tourism

Deputy Minister of Investments and Innovations of the Moscow Region Anton Loginov met with a delegation from Tottori Prefecture (Japan) led by an adviser to the Tottori International Center Shigeru Aoki in the House of Government of the Moscow Region. Representatives of the Japanese side spoke about the results of cooperation with the regions of the Russian Far East in the field of trade, waste management and medicine. They also stressed that they are starting to develop ties with the regions of Central Russia. In particular, in 2016, Tottori University signed an agreement on cooperation and exchanges with the Evdokimov Moscow State Medical and Dental University.

“We are actively aiming at developing cooperation with Moscow and the Moscow region, and we hope for reciprocal support from you,” said Keiji Yamamoto, head of Tottori Prefecture, during the conversation.

Anton Loginov stressed that the Moscow region is ready to provide the most favorable and comfortable conditions for the implementation of Japanese business projects and invited representatives of prefectural enterprises to take part in a presentation of the investment potential of the Moscow region, which will be held in Japan in late February.

“We look forward to meeting

representatives of such a giant as Nippon Ceramic, which ranks first in the world in terms of production of sensors for infrared and ultrasonic radiation, and would also like to hold talks with your medical companies. The special economic zone Dubna has been created in the Moscow region, which specializes in high-tech and knowledge-intensive projects,” the Deputy Minister of Investments and Innovations of the region addressed the Japanese delegation.

In the course of communication, the question of the exchange of experience in the field of tourism was raised. Tottoria Prefecture has a large number of well-known recreational areas, is among the leaders in tourist flow among Japanese prefectures.

The Moscow region is interested in studying the practice of creating large tourist complexes, and would also like to attract Japanese business to the construction of new infrastructure facilities in the region.

As Deputy Chairman of the Moscow Region Government Vadim Khromov commented on the results of the meeting with the Japanese delegation, today about 10 companies with Japanese capital participate in the Moscow region, and 3 of them came to the region in the last two years. This is the company HINO, which builds an assembly production of trucks in Khimki, the company Sysmex, which has already launched the production of medical mixtures and reagents in the Bogorodsk district. The production of YKK was also opened there. The total investment in these projects is more than 2 billion rubles.

Also within the business mission of Tottori Prefecture in Russia, a round table was held between the Japanese delegation and the Moscow Region Development Corporation.



В Японии узнают о возможностях ОЭЗ «Дубна»

В конце 2018 года ОЭЗ «Дубна» посетили руководители японских компаний. Они узнали о развитии территории, проектах резидентов и побывали в компании «Нордавинд-Дубна».

На территории Подмоскovie в настоящее время успешно действуют несколько компаний и предприятий, в которые инвестируют бизнесмены из Страны восходящего солнца. Так, в особой экономической зоне «Дубна» одним из первых резидентов с иностранным капиталом стала компания «АРКРЭЙ», которая сегодня реализует проект по производству глюкометров, тест-полосок к ним и другой высокотехнологичной медицинской продукции. Локализовано производство всемирно известной японской корпорацией ARKRAY. С этим и другими проектами резидентов, а также в целом с развитием подмосковной особой экономической зоны делегацию руководителей высшего звена японских компаний, представляющих IT-сферу и консалтинговый бизнес, познакомил заместитель генерального директора АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» по инвестициям и инновациям Петр Пермяков.

– Президентская программа подготовки управленческих кадров, реализацию которой в регионе сегодня курирует наш центр, действует с 1997 года, – рассказывает директор Московского областного ресурсного центра Ирина Старцева. – Эта программа по своему уникальна. После обучения управленцев в России для них организуется стажировка за границей. А по программе взаимобмена уже оттуда специалисты приезжают стажироваться к нам. Руководители подмосковных предприятий были на стажировке в ряде стран, в том числе в Японии. Когда объявили стажировку по IT-инфраструктуре, японцы сказали – мы хотим только в Московскую область. И уже когда встал вопрос, что именно им показать в сфере IT, однозначно как в администрации губернатора, так и в Министерстве инвестиций и инноваций региона прозвучала Дубна. Тут действительно есть что посмотреть, чему поучиться, о чем затем рассказать у себя на родине, поэтому мы здесь.

Сразу с тремя проектами познакомил стажеров из Японии в компании «Нордавинд-Дубна». Один из них – Prover – разработан на основе блокчейна и подтверждает подлинность любого видео, снятого камерой смартфона. Сегодня эта технология применима в любой отрасли, где необходима уверенность в подлинности события, снятого на видео. Второй проект медицинский, направлен на снижение смертности от сердечно-сосудистых



заболеваний. ECG Dongle представляет собой устройство в виде флешки, которая позволяет просто и точно получить данные о работе сердца с помощью мобильного приложения и облачного сервиса «КардиоОблако», отправить их кардиологу и быстро узнать его мнение о состоянии сердечно-сосудистой системы. Работа устройства была продемонстрирована на одном из стажеров. Еще один проект – блокчейн-игру X-Game представил Иван Свиринов, генеральный директор ООО «Межотраслевое бюро автоматизации» – резидента ОЭЗ «Дубна», входящего в Группу компаний «Нордавинд».

Прежде чем оказаться в конгресс-центре ОЭЗ, делегация из Японии побывала в Лаборатории информационных технологий Объединенного института ядерных исследований, а затем гостей провезли по двум площадкам особой экономической зоны на автобусе, из окон которого они могли видеть инфраструктурные объекты и современные корпуса резидентов.

– Впечатлило множество строящихся предприятий, особенно в сфере медицины, – сказала в завершение визита начальник отдела экономического и культурного сотрудничества автономной некоммерческой организации «Японский центр» Соко Масаё. – Это свидетельствует о том, что скоро здесь откроются новые заводы, а значит, у особой экономической зоны «Дубна» очень хорошие перспективы. Всем понравилось месторасположение зоны – близко от аэропорта, а также красивый, уютный подмосковный город. Замечательное место для привлечения иностранного капитала. Участникам этой стажировки есть что рассказать о Дубне и возможностях особой экономической зоны у себя на родине. Мы были рады узнать, что на территории ОЭЗ уже есть компания «АРКРЭЙ», в которую инвестируют наши соотечественники. Возможно, после этой встречи здесь появится еще один резидент из Японии – мы будем этому способствовать.

Японские инвесторы готовы сотрудничать с Московской областью

На встрече с деловыми кругами Японии, состоявшейся в рамках роуд-шоу Московской области в Японию, зампреда правительства области Вадим Хромов с руководством компании Marubeni обсудили перспективы создания СП по строительству теплиц для выращивания ягод на территории Подмоскovie.

«Это будет совместный проект с российскими компаниями, имеющими опыт работы с технологиями тепличного хозяйства. Важным вопросом в производстве ягод являются семена, и здесь опыт наших японских коллег также крайне важен для нас», –

рассказал Вадим Хромов.

Ранее зампреда правительства Московской области провел встречу с руководством компании HINO, которая намерена приступить к строительству производства по сборке грузовиков в подмосковных Химках. Стороны обсудили предстоящее торжественное мероприятие по закладке первого камня в основание нового завода.

Также в рамках роуд-шоу подмосковная компания АО «Специальное конструкторское бюро Истра» и японская компания Japan Industrial Trading Co подписали соглашение о взаимодействии по вопросам поставок уникальной химической продукции для производства шин и резинотехнических изделий.

Интерес японского бизнеса к визиту делегации из Подмоскovie свидетельствует о высоком потенциале инвестиционного сотрудничества между Московской областью и японскими компаниями.

По материалам сайта: <http://mosregco.ru/medias/newscorp/korporatsiya-razvitiya-moskovskoj-oblasti>

Japan will learn about the possibilities of the SEZ Dubna

At the end of 2018, the leaders of Japanese companies visited the SEZ Dubna. They learned about the development of the territory, the projects of the residents and visited the Nordavind-Dubna company.

At present, several companies and enterprises, in which businessmen from the Land of the Rising Sun are investing, successfully operate on the territory of the Moscow region. The company ARKRAY, which today implements a project for the production of blood glucose meters, test strips for them and other high-tech medical products, was one of the first residents with foreign investments in the special economic zone Dubna. The production of the world-famous Japanese corporation ARKRAY was localized here. A delegation of top managers of Japanese companies representing the IT industry and consulting business was introduced to this and other residents' projects, as well as the development of a special economic zone near Moscow, by Deputy Director General of SEZ TIT Dubna on Investments and Innovations Peter Permyakov.

"The presidential program of management training, the implementation of which in the region is today supervised by our center, has been operating since 1997," says the Director of the Moscow Regional Resource Center, Irina Startseva. "This program is unique in its own

way. After training managers in Russia, an internship abroad is organized for them. And according to the interchange program, specialists from there already come to our internship. The leaders of the Moscow region enterprises were trained in a number of countries, including Japan. When we announced an internship in IT infrastructure, the Japanese said – we want only to the Moscow region. And when the question arose what exactly we should show them in the IT sphere. Dubna sounded unequivocally both in the administration of the governor and in the Ministry of Investments and Innovations of the region. There really is something to see, what to learn, what to tell about in our homeland, that's why we are here."

Nordavind-Dubna presented three projects to trainees from Japan. One of them, Prover, was developed on the basis of the blockchain and confirms the authenticity of any video shot by the camera of a smartphone. Today, this technology is applicable in any industry that requires confidence in the authenticity of an event filmed on a video. The second project is medical, aimed at reducing mortality from cardiovascular diseases. ECG Dongle is a device in the form of a flash drive, which allows you to easily and accurately obtain data on the work of the heart using the mobile application and cloud service CardioOblako, send them to a cardiologist

and quickly find out their opinion about the state of the cardiovascular system. The operation of the device was demonstrated at one of the interns. Another project, the blockchain game X-Game, was presented by Ivan Svirin, General Director of Intersectoral Bureau of Automation LLC – a resident of the SEZ Dubna, which is part of the Nordavind Group of Companies.

Before arriving at the Congress Center of the SEZ, the delegation from Japan visited the Information Technologies Laboratory of the Joint Institute for Nuclear Research, and then the guests took the bus to two sites of the special economic zone, from the windows of which they could see infrastructure facilities and modern facilities of the residents.

"I was impressed by the number of enterprises under construction, especially in the field of medicine," said Sogo Masayo, Head of the Economic and Cultural Cooperation Department of the autonomous non-profit organization Japan Center, at the end of the visit. "This indicates that new plants will soon open here, which means that the special economic zone Dubna has very good prospects. Everyone liked the location of the zone – close to the airport, as well as a beautiful, cozy city of the Moscow region. It is a wonderful place to attract foreign capital. The participants of this internship have something to tell about Dubna and the possibilities of the special economic zone in their homeland. We were glad to know that there is already an ARKRAY company in the SEZ territory in which our compatriots are investing. Perhaps, after this meeting, another resident from Japan will appear here – we will contribute to this.

Japanese investors are ready to cooperate with the Moscow region

At a meeting with the business community of Japan, held as part of a Moscow region road show to Japan, Deputy Prime Minister Vadim Khromov and the management of Marubeni discussed the prospects for creating a joint venture for the construction of greenhouses to grow berries in the Moscow region.

"It will be a joint project with Russian companies with experience in working with greenhouse technology. Seeds are an important issue in the production of berries, and here the experience of our Japanese colleagues is also extremely important for us," said Vadim Khromov.

Earlier, the Deputy Chairman of the Government of the Moscow Region held a meeting with the management of HINO, which intends to start building a truck assembly plant in Khimki near

Moscow. The parties discussed the upcoming solemn event on laying the first stone in the foundation of the new plant.

Also as part of the road show, the Moscow region company JSC Special Design Bureau Istra and the Japanese company Japan Industrial Trading Co signed an agreement on cooperation in the supply of unique chemical products for the production of tires and rubber products.

The interest of Japanese business in the visit of the delegation from the Moscow region indicates the high potential of investment cooperation between the Moscow region and Japanese companies.

Based on site materials: <http://mosregco.ru/medias/newscorp/korporatsiya-razvitiya-moskovskoj-oblasti>



KOMATSU: идеальная техника для России



Долгосрочное и взаимовыгодное партнерство – мечта и цель многих компаний, особенно когда речь идет об успешных международных брендах. Одной из лучших азиатских компаний в сфере производства тяжелой техники является японская KOMATSU, а ее многолетним партнёром в России – компания «ИСТК». Что сейчас происходит в отрасли и почему продукция японской фирмы пользуется повышенным спросом при любых изменениях в отечественной экономике, рассказывает генеральный директор «ИСТК» Олег Анатольевич Степанов.

– Ваша компания является многолетним дилером техники KOMATSU. Какие тенденции в развитии компании вы видите, и что сейчас выходит на первый план для нее в России?

– Для наших соотечественников техника KOMATSU уже давно стала символом качества и надежности, в России ее знают еще с 70-х годов. В советское время ее закупали для работы на строительных объектах. С тех пор мало что изменилось, и машины KOMATSU также трудятся по всей России, от районов крайнего севера до южных регионов. Сейчас KOMATSU плотно интегрирована в российскую экономику. В июне 2010 года начал работать завод в Ярославле («Комацу Мэнэфэкчуринг Рус») – самый большой по площади из уже существующих заводов компании по производству экскаваторов и самосвалов, которые поставляются на строительные объекты по всей России. Благодаря производству в России удалось значительно сократить сроки поставки оборудования. Не надо забывать, что завод – это еще и рабочие места для сотен сотрудников предприятия, и налоги в государственный бюджет, а также серьезные инвестиции в российскую экономику, и труд десятков представителей различных государственных и региональных структур Ярославля, которые принимали участие в планировании и создании предприятия.

– Что сейчас наиболее интересно российским покупателям и арендаторам?

– По большому счету, вся линейка техники, поставляемая KOMATSU, пользуется большой популярностью. Компания является ведущим в мире производителем дорожно-строительной, горной, подъемно-транспортной техники и самосвалов большой вместимости. Однако есть и

беспорные лидеры – это трубоукладчики, экскаваторы, бульдозеры, карьерные самосвалы, вилочные погрузчики с двигателями внутреннего сгорания. Мы продолжаем продвигать на рынок новую модель габаритного экскаватора KOMATSU PC210NLC-8, которая органично дополнила модельный ряд KOMATSU и стала одной из самых продаваемых. Если говорить о преимуществах, то практически только у KOMATSU есть техника в температурном исполнении до -50 С, что предполагает производство техники с более мощными стартерами, генераторами, обогревателями кабин, предпусковыми подогревателями, аккумуляторами большей емкости, кабин с двойным остеклением, защитными кожухами для двигательных отсеков, специальных морозостойких уплотнений и РВД. Естественно, такая техника крайне востребована в нашей стране. Продукция KOMATSU в среднем окупается за год-полтора после наработки в 8-10 тыс. моточасов и способна вернуть до 70% стоимости. Именно этим объясняется устойчивый спрос на нее на вторичном рынке. KOMATSU еще на стадии проектирования закладывает ряд конструкторских особенностей, которые позволяют увеличить срок службы техники. Например, топливная система имеет тройную защиту от некачественной солярки и т.д. Такая техника прослужит новому владельцу спокойно до 15 лет.

В то же время недорогие бренды, как правило, имеют небольшой ресурс, не способны выдержать интенсивную эксплуатацию, поэтому их востребованность на вторичном рынке незначительна. Как итог, владельцы, сэкономив на старте, не могут реализовать машину в разумные сроки, она простаивает в ожидании покупателя, теряет в цене и приносит убытки. С KOMATSU такое невозможно.

– В связи с кризисом многие фирмы испытывают трудности при работе с клиентами – новых нет, старые задерживают платежи. Существуют ли у вас сложности такого характера? И кто является вашими основными клиентами?

– Про трудности говорить не хочется, они есть всегда и у всех, но мы идем на встречу нашим клиентам, ищем какие-то совместные решения. Мы стараемся не просто выстраивать партнерские отношения, а по-настоящему работать в команде. На правах официального дистрибьютора мы осуществляем сервисную поддержку всей техники в рамках территорий дистрибуции. ООО «ИСТК» обладает одним из крупнейших в Европе центров технической поддержки «Обухово» и складом запасных частей KOMATSU, разветвленной сетью сервисных центров в городах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Ухта, Ярославль, Нижний Новгород, Белгород, Краснодар, Уфа и др. Выездные бригады высококвалифицированных специалистов ведут техническое обслуживание и текущий ремонт техники, кроме того, мы проводим обучение операторов и механиков. Именно благодаря такой серьезной технической базе и огромному опыту нас и выбирают наши клиенты, среди которых крупнейшие строительные подрядчики России: АО «Стройтрансгаз», ООО «Стройгазконсалтинг», ООО «Стройгазмонтаж», а также ПАО «Транснефть», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Северсталь», АК «Алроса», ОК «Русал», ООО «Велесстрой», ООО «Трансстроймеханизация», ГК «Деловые линии», АО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» и многие другие.

– В связи с европейскими санкциями многие политики возлагают надежды на Восток, на оборудование из Азии и на азиатские рынки сбыта. Как вам кажется, насколько это правомочно? Есть ли перспективы у сотрудничества с Азией?

– С учетом текущей политической и экономической ситуацией в России азиатское партнерство будет только укрепляться. Если говорить о нас, то помимо KOMATSU, мы работаем и с другими японскими брендами. Среди них один из ведущих производителей генераторов и сварочного оборудования – фирма Denyo, продукцию которой мы успешно представляем на российском рынке и планируем активно развивать в ближайшие годы. Преимуществом работы с японскими производителями можно назвать высокое качество японской техники, которое очень ценят в России.

– На каких крупных государственных проектах в сфере промышленности и строительства задействована ваша техника?

– Не будет преувеличением сказать, что практически ни одна крупная стройка не обходится без техники KOMATSU. Ее можно встретить на целом ряде инфраструктурных проектов федерального значения. Крупнейшие из них – строительство газопроводов «Северный поток» (Nord Stream), «Сила Сибири», «Южный поток» и «Ухта – Торжок», Бованенковского НГКМ, нефтепроводов «Восточная Сибирь – Тихий Океан» и «Куюмба – Тайшет», реализованных компанией ПАО «Транснефть». Помимо строительной техники, у нас сильное направление по подъемно-транспортному оборудованию. Компания «ИСТК» получила благодар-

– Чего ждете от 2019 года?

– Одной из первоочередных задач для нас является развитие региональной сети. У нас есть планы по строительству и открытию собственных торгово-технических центров для поддержки продукции. А это не только продвижение бренда в регионы, но и новые рабочие места там же. Сейчас мы на этапе активного строительства центра в Ярославле, в непосредственной близости к заводу «Комацу Мэнфэчуринг Рус». Новая база «ИСТК» в Ярославле станет крупным региональным центром, задача которого – быть еще ближе к клиентам, предлагать более качественные услуги сервиса и прочей поддержки. База будет включать современную офисный центр и большую сервисную



ность за активное участие в организации и проведении чемпионата мира по футболу FIFA–2018 в России. В рамках арендного проекта вилочные погрузчики обеспечивали логистику во время подготовки и проведения мирового первенства. У нас также есть крупный аутсорсинговый проект на площадке ПАО «Северсталь-Метиз» в г. Череповец. Вилочные погрузчики KOMATSU давно доказали свою надежность и эффективность. По некоторым данным, около 30% рынка арендных дизельных погрузчиков в России занимают именно они.

зону, в которой можно будет проводить любые виды технического обслуживания и ремонта техники KOMATSU.

На очереди еще несколько масштабных проектов.

В 2019 году спрос на б/у технику останется стабильно высоким. Однако, учитывая тот факт, что цены на нее приблизились к стоимости новой, многие наши заказчики пересмотрели свое решение в пользу покупки новой. В новых реалиях мы интенсивно развиваем направление аренды дорожно-строительной техники, подъемно-транспортного оборудования и складской техники, а также генераторов.

Ульяна Кухтина

KOMATSU:

The ideal machinery for Russia

A long-term and mutually beneficial partnership is a dream and goal of many companies, especially when it comes to successful international brands. One of the best Asian producers of heavy machinery is the Japanese company KOMATSU, and its long-term partner in Russia – ISTK. What is happening in the industry now and why the products of the Japanese company are in high demand despite any changes in the domestic economy – read in this interview with Oleg Stepanov, General Director of ISTK.



– Your company is a dealer of KOMATSU equipment for many years. What trends in the development of the company do you see, and what is coming to the fore for it in Russia now?

– KOMATSU equipment has long been a symbol of quality and reliability for our compatriots, it has been known in Russia since the 70s. In Soviet times, it was purchased for work on construction sites. Since then, little has changed, and KOMATSU machines also work throughout Russia, from the regions of the far north to the southern regions. Now KOMATSU is tightly integrated into the Russian economy. In June 2010, the plant in Yaroslavl (Komatsu Manufechuring Rus) began its work – it is the largest in area of the company's already existing factories for the production of excavators and dump trucks, which are supplied to construction sites throughout Russia. Thanks to production in Russia, it was possible to significantly shorten the delivery time of equipment. Don't forget

that the plant is also jobs for hundreds of employees of the enterprise, taxes to the state budget, as well as serious investments in the Russian economy, and the work of dozens of representatives of various state and regional bodies of Yaroslavl who participated in the planning and creation of the enterprise.

– What is the most interesting for Russian buyers and tenants?

– By and large, the entire line of equipment supplied by KOMATSU is very popular. The company is the world's leading manufacturer of road construction, mining, lifting and transport equipment and high-capacity dump trucks. However, there are undisputed leaders – pipelayers, excavators, bulldozers, mining trucks, forklifts with internal combustion engines. We continue to market the new model of the KOMATSU PC210NLC-8 excavator, which organically complemented the KOMATSU model range and became one of the best-selling models. If we talk about the

advantages, then practically only KOMATSU has equipment with temperature performance up to -50 C, which implies the production of equipment with more powerful starters, generators, cabin heaters, pre-heaters, larger-capacity batteries, double-glazed cabins, motor protection covers compartments, special cold-resistant seals and high-pressure hoses. Naturally, these machines are extremely in demand in our country. KOMATSU products on average pay off in a year and a half after operating time of 8-10 thousand hours and can return up to 70% of the cost. This explains the steady demand for it in the secondary market. KOMATSU at the design stage lays a number of design features that allow us to increase the service life of equipment. For example, the fuel system has triple protection against low-quality diesel fuel, etc. This equipment will easily serve the new owner up to 15 years.

At the same time, low-cost brands, as a rule, have a small resource, are not able





to withstand intensive exploitation, so their demand in the secondary market is insignificant. As a result, the owners, saving at the start, cannot sell the machine within a reasonable time, it stands idle in anticipation of a buyer, loses value and causes losses. This is impossible with KOMATSU.

- In connection with the crisis, many firms experience difficulties when working with clients – there are no new ones, old ones are delaying payments. Do you have any difficulties of this nature? And who are your main customers?

- I don't want to talk about difficulties, everyone always have them, but we are going to meet our customers, looking for some joint solutions. We try not just to build partnerships, but to really work in a team. As the official distributor, we provide service support for all equipment within the distribution areas. ISTK LLC has one of the largest in Europe technical support centers Obukhovo and a warehouse of spare parts KOMATSU, an extensive network of service centers in Russian cities such as Moscow, St. Petersburg, Ukhta, Yaroslavl, Nizhny Novgorod, Belgorod, Krasnodar, Ufa and etc. The visiting teams of highly qualified specialists conduct maintenance and repair of equipment, in addition, we train operators and mechanics. It is thanks to such a serious technical base and vast experience that our customers choose us, among which are the largest Russian construction contractors: Stroytransneftegaz JSC, Stroygazconsulting LLC, Stroygazmontazh LLC, as well as Transneft PJSC, Rosneft PJSC, Severstal PJSC, AK Alrosa, OK Rusal, Velestroy LLC, Transstroyemkhanizatsiya LLC, GK Delovye Linii, EUROCEMENT Group JSC and many others.

- In connection with the European sanctions, many politicians pin their hopes on the East, on equipment from Asia and on Asian markets. What do you think, how competent is it? Are there any prospects for cooperation with Asia?

- Given the current political and economic situation in Russia, the Asian partnership will only be strengthened. If we talk about us, then in addition to KOMATSU, we work with other Japanese brands. Among them there is one of the leading manufacturers of generators and welding equipment – the company Denyo. We successfully represent its products in the Russian market and plan to actively develop them in the coming years. The advantage of working with Japanese manufacturers can be called the high quality of Japanese technology, which is very appreciated in Russia.

- What major government projects in the field of industry and construction is your equipment involved in?

- It would not be an exaggeration to say that practically no large construction can do without KOMATSU equipment. It can be found on a number of infrastructure projects of federal significance. The largest of these are the construction of Nord Stream, Power of Siberia, South Stream and Ukhta-Torzhok gas pipelines, the Bovanenkovo NGKM gas pipeline, the Eastern Siberia-Pacific Ocean pipeline and the Kuyumba-Taishet oil pipeline, implemented by Transneft PJSC company. In addition to construction equipment, we have good lifting equipment. Company ISTK was noted for active participation in the organization and holding of the FIFA World Cup 2018 in Russia. As part of the rental project, forklifts

provided logistics during the preparation and conduct of the world championship. We also have a large outsourcing project at the site of Severstal-Metiz PJSC in the city of Cherepovets. KOMATSU forklifts have long proven their reliability and efficiency. According to some data, they account for about 30% of the market of rented diesel forklifts in Russia.

- What do you expect from 2019?

- One of the priorities for us is the development of a regional network. We have plans to build and open our own trade and technical centers to support products. And this is not only brand promotion in the regions, but also new jobs there. Now we are at the stage of active construction of the center in Yaroslavl, in close proximity to the Komatsu Manuffekchuring Rus plant. The new ISTK base in Yaroslavl will become a major regional center, whose task is to be even closer to customers, to offer better services and other support services. The base will include a modern office center and a large service area in which it will be possible to conduct any kind of maintenance and repair of KOMATSU equipment.

There are few more large-scale projects to be implemented.

In 2019, the demand for pre-owned equipment will remain steadily high. However, given the fact that its prices were close to the cost of a new one, many of our customers revised their decision in favor of buying a new one. In the new reality, we are intensively developing the direction of the rental of road-building equipment, lifting and transport equipment and warehouse equipment, as well as generators.

Ulyana Kukhtina



Захватывающий мир «ТОДЖИРО»



Япония для россиян – страна загадочная и притягательная. Хокку, самураи, Фудзи, Хокусай, гейши, кимоно, катаны... От последних ведут свой род знаменитые ножи Tojiro, о которых мы побеседовали с учредителем представительства «Тоджиро» в России Михаилом Кодиным.

– Михаил Алексеевич, компания «Тоджиро» – российский филиал корпорации Fujitora Industry Ltd., производящей кухонные ножи под торговой маркой Tojiro с 1955 года. Расскажите об истории корпорации. Где находится её штаб-квартира и производства? Компания имеет представительства на нескольких континентах, а в каких странах?

– Компания Fujitora была основана в 1953 году и специализировалась на производстве сельхозинвентаря: ножей для сбора риса и т.д. Но это продукт сезонного спроса, поэтому ассортимент решили расширить за счёт кухонных ножей. А они неожиданно стали приносить гораздо больший доход, и постепенно компания отказалась от других изделий.

Штаб-квартира компании находится в городе Цубаме-Санъё префектуры Ниигата, на северо-западе Японии. Фабрики расположены там же и в соседнем городе Ёсида. А представительства корпорации существуют в более чем 50 странах Европы, Америки и Азии. Наш филиал занимается продвижением её продукции на территории РФ, Казахстана и Белоруссии.

– Как давно компания вышла за национальные пределы, и почему её продукция пользуется таким авторитетом среди поваров-профессионалов?

– В 2000 году основатель компании Торао Фудзита ушёл на покой, передав управление сыну, Сусуму Фудзита. Более молодой и энергичный управляющий быстро вывел продукцию Fujitora на об-

щезимировой рынок. Компания начала участвовать в международных выставках, и её продукция тут же завоевала популярность среди профессионалов. Повару, для которого нож – основной инструмент, важны износостойкость, острота и удобство. Цена вторична, как и эстетические характеристики или красота упаковки, хотя и они у Tojiro на высоте.

– Когда был создан российский филиал, и как вы пришли к такому решению?

– С продукцией Tojiro я познакомился на одной из первых её международных выставок в Германии. Я тогда занимался другим бизнесом. И вот я взял нож Tojiro в руки, попробовал резать и поразился: ничего подобного не встречал! Захотелось изучить тему. Оказалось, японские ножи – маленький, но захватывающий мирок. И он мне настолько понравился, я так проникся его духом, что захотелось поделиться открытием с соотечественниками. А если интересное тебе дело ещё и приносит доход, это лучший вариант! Я познакомился с представителями Tojiro в Германии, там же мы заключили соглашение о создании филиала, который стал официальным представительством компании в РФ и странах СНГ.

– Что представляет из себя компания сегодня: количество магазинов, интернет-сайты?

– У нас есть онлайн-магазин TOJIRO.RU, а также 4 магазина в Москве, (готовится открытие 5-го) и около сотни дилеров по России, представляющих компанию во всех регионах. Для нас важны все покупа-

тели, поэтому есть и розничный, и оптовый отдел, и франчайзинг.

– Ассортимент «Тоджиро» – какое-то бесконечное разнообразие кухонных ножей: традиционные японские, универсальные, для рыбы и мяса, дичи и хлеба, овощей и фруктов, обвалочные, шеф-ножи, ножи «Деба», «Сантоку», «Накири»... В ваших магазинах можно найти и ножи для охоты и туризма, столовые, складные; топоры, кукурузные, а также посуду и аксессуары для кухни. А какой ряд точильных инструментов, подставок, разделочных досок, магнитных держателей для ножей? Непрофессионалу даже сорентироваться сложно!

– Fujitora делает ножи для поваров-профессионалов, а у них много направлений работы: рестораны восточной, европейской, русской и других национальных кухонь; интернациональные, рыбные, веганские и т.д. Отсюда и такое разнообразие ножей. Но рядовому покупателю достаточно трёх, так называемой «поварской тройки»: шеф-нож для рыбы-мяса, овощной и небольшой универсальный. Конечно, при желании можно пополнять личную коллекцию и более специфичными. Ну, и аксессуары типа точильного камня, ведь нет ножа, который бы не тупился, хотя есть те, что тупятся медленнее других.

– На какой кошелек рассчитан ассортимент «Тоджиро»? И какое внимание уделяется эксклюзивным авторским работам?

– Наш ассортимент охватывает все сегменты рынка: от самых бюджетных до высококачественных профессиональных ножей. Но зря думают, будто бюджетные ножи делаются, к примеру, из плохой стали. Сталь, обработка, заточка практически одинаковые. Снижение себестоимости идёт, в основном, за счёт рукояти. На эту часть ножа приходится основная нагрузка, она у повара в руке по 8-10 часов в день. И при этом не должна ломаться и разбалтываться. Ну, а обыватель дома работает ножом 15-30 минут; здесь не нужна такая прочность. Рукоять упрощается, и цена снижается вплоть до тысячи рублей. Есть промежуточный сегмент, профессионально-бытовые ножи.

Ну и, конечно, ножи премиум-класса. Повара – люди творческие, и инструмент предпочитают иметь авторский, подобно музыкантам. Некоторые даже стихи о своих ножах пишут, как, например, шеф-повар Камигото Тоджиро: «Знает креветка/ Сантоку Тоджиро./ Лучшая участь».

В 2017 году компания «Тоджиро» создала ателье, призванное делать ножи по индивидуальным требованиям, подобно костюмам на заказ. Клиент заказывает нож с рукоятью определённого размера, клинком такой-то толщины, ширины, твёрдости, материала. Мастер выбирает заготовку, куёт, закаливает, подгоняет рукоять исключительно вручную.

В подразделении изготавливаются и ножи чуть более стандартные, небольшими партиями. Эксклюзивные ножи, конечно, не дешёвые, но это маленькие произведения искусства, созданные специально для вас.

– Как удаётся соблюдать баланс между японской традицией и ожиданиями европейского покупателя?

– Традиционные японские ножи очень специфические, в Европе никто покупать не станет, кроме поваров японских ресторанов. Япония – страна традиций. Я на протяжении последних 10 лет езжу туда регулярно и неплохо с ней познакомился. И вот недавно я побывал в питерской Кунсткамере, в отделе национальных культур. Осмотрев представленную там кухонную утварь, что собирали ещё при Петре I, убедился: ничего не поменялось! В Японии и сейчас точно такая же форма тарелок, подносов, ножей, те же узоры и техника глазури. Думаю, так было и 600 лет назад. Традиционные японские ножи для европейца чужды: односторонняя заточка, толстые, как стамеска, с непривычной нам формой рукояти. Поэтому, выходя на европейский рынок, японцы модифицировали продукцию, совместив свои технологии производства высококачественных лезвий с формой нашего ножа. Европейское лезвие всегда было однослойным; японцы предложили многослойную сталь: середина более твёрдая, обкладка мягче. Полу-

чается прочнее и долго держит заточку. В союзе европейского удобства и японского качества родился уникальный продукт.

– Создание ножей для японцев – даже больше философия, чем технология? Ведь она восходит к традиции создания мечей. А меч значил для самурая больше, чем все земные блага, был фамильной реликвией и стоил целое состояние. Расскажите о традиционном отношении японцев к этой теме и о том, как традиция отразилась в продукции Fujitora.

– Истории развития клинкового оружия в Японии и Европе различны. В Европе с её частыми феодальными войнами лучшим кузнецом считался тот, кто мог быстрее других выковать больше мечей и ножей. Не было регулярных армий, при конфликтах феодалы собирали своих крестьян и давали им в руки, по сути, одноразовое оружие малой ценности. Сталь использовалась мягкая: быстро сковал, заточил «на коленке» и – в бой. Ещё 500 лет назад в Европе кухонных ножей не было, лишь универсальные охотничьи. Лишь в эпоху Возрождения стали появляться кухонные.

А в Японии крестьянам закон тысячу лет запрещал иметь холодное оружие. На него получали право только сёгуны и самураи, а их было немного. Бытовые кухонные ножи не годились для боевых целей. Хорошим кузнецом считался не тот, кто мог выковать тысячу катан в год, а тот, кто мог выковать лучшую во всех отношениях. Мастер тратил на создание одного меча месяцы, а то и годы, экспериментируя с составом стали, термообработкой, заточкой, формой, доводя своё искусство до совершенства. Оно передавались только избранным ученикам. В конце 19-го века, опасаясь за свою власть, император специальным указом запретил самураям иметь мечи. И тогда вековые технологии пригодились на кухне. Даже самый мягкий японский нож твёрже европейского. Ещё двадцать лет назад в европейских магазинах можно было увидеть только штампованные ножи, грубо заточенные. И когда «японцы» пришли на европейский рынок, их пришлось срочно догонять.

– Но технология создания ножей «Тоджиро», впитав в себя опыт древних

оружейников, что-то берёт и из инновационных технологий 21 века, в которых тоже знают толк японцы?

– Современный поварской нож в Японии создаётся на переднем крае развития технологий. Проводимые Tojiro исследования в области эргономики и постоянное развитие производства обеспечили компании репутацию «законодательницы мод» в своей области. Компания Tojiro первой в мире выпустила поварской нож с ламинированным узорчатым клинком. Фирменный пятиступенчатый процесс заточки обеспечивает клинкам высочайший уровень остроты. В производстве используются безопасные для здоровья потребителя материалы. Для изготовления клинков применяются особо чистые высокоуглеродистые коррозионностойкие стали. Уникальным стал выпуск выполенного из цельного листа стали модельного ряда «Оригами», удостоенного премии международного конкурса дизайна iF product design award. Действующая на заводе система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям ISO9001, а система экологического менеджмента – требованиям ISO14001.

– Кто ваши основные покупатели в России?

– Люди, ценящие качество! А среди таковых есть и повара, и коллекционеры, и просто домохозяйки.

– Как жители России относятся к японским ножам?

– До недавнего времени их просто не знали. Но статистика показывает: до 70% клиентов приходят к нам или не первый раз, или по совету друзей. Когда у тебя на кухне несколько японских ножей, ты начинаешь за ними ухаживать, интересоваться, как их правильно хранить и точить. Процесс знакомства захватывает.

– Каковы планы корпорации, и компании «Тоджиро» в частности, на будущее?

– Открытие новых представительств и магазинов; расширение ассортимента сопутствующей продукции, а также линейки ножей профессионального, среднего и экономсегмента. Наша цель – познакомить россиян с этой замечательной культурой.

Беседовала Елена Александрова





THE EXCITING WORLD OF TOJIRO

Japan for Russians is a mysterious and attractive country. Hokku, samurai, Fuji, Hokusai, geisha, kimono, katanas... The famous Tojiro knives derive origin from the latter. We talked with the founder of the Tojiro representative office in Russia Mikhail Kodintsev.

– Mr Kodintsev, the company Tojiro is a Russian branch of Fujitora Industry Ltd., which has been manufacturing kitchen knives under the Tojiro trademark since 1955. Tell us about the history of the corporation. Where are its headquarters and production facilities? Does the company have offices on several continents, and in which countries?

– Fujitora was founded in 1953 and specialized in the production of agricultural equipment: rice harvesting knives, etc. But this is a product of seasonal demand, so they decided to expand the range with kitchen knives. And they suddenly began to bring much more revenue, and gradually the company abandoned other products.

The company's headquarters is located in the city of Tsubame Sanjo, Niigata Prefecture, in the North-West of Japan. The factories are located in the same place and in the nearby town of Yoshida. And representative offices of the corporation exist in more than 50 countries in Europe, America and Asia. Our branch is engaged in the promotion of its products in the territory of the Russian Federation, Kazakhstan and Belarus.

– How long has the company gone beyond national boundaries, and why do its products enjoy such prestige among professional chefs?

– In 2000, the founder of the company, Torao Fujita, retired, handing over control to his son, Susumu Fujita. A younger and more energetic manager quickly brought Fujitora products to the global market. The company began to participate in international exhibitions, and its products immediately gained popularity among professionals. The chef for whom the knife is the main tool, durability, sharpness and convenience are important. The price is secondary, as are the aesthetic characteristics or the beauty of the packaging, although Tojiro have these qualities at a high level.

– When was the Russian branch established, and how did you arrive at this decision?

– I got acquainted with Tojiro products at one of its first international exhibitions in Germany. I was then engaged in another business. So I took the Tojiro knife in hand, tried to cut it and was amazed: I did not see anything like that! I wanted to study the topic. It turned out that Japanese knives are a small but exciting little world. And I liked it so much, I was so imbued with its spirit that I wanted to share the discovery with my compatriots. And if you are interested in an interesting business, it is also the best option! I met with representatives of Tojiro in Germany, there we signed an agreement on the establishment of a branch, which became the official representative of the company in the Russian Federation and the CIS countries.

– What is the company today: what is the number of stores, the Internet sites?

– We have the online store TOJIRO.RU, as well as 4 stores in Moscow, (the opening of the 5th is being prepared), and about a hundred dealers in Russia, representing the company in all regions. All buyers are important to us, so there is a retail, and wholesale department, and franchising.

– The range of Tojiro is some kind of endless variety of kitchen knives: traditional Japanese, universal, for fish and meat, game and bread, vegetables and fruits, butcher, chef-knives, knives Deba, Santoku, Nakiri... In your stores one can find knives for hunting and tourism, table knives, folding: hatchets, kukri, machete, as well as dishes and accessories for the kitchen. And what a series of grinding tools, stands, cutting boards, magnetic holders for knives you have! For a non-professional it is even difficult to understand!

– Fujitora makes knives for professional chefs, and they have many areas of work: restaurants of Eastern, European, Russian and other national cuisines; international, fish, vegan, etc... Hence there is such a variety of knives. But an ordinary buyer needs three of the so-called "chef trio": a chef-knife for fish and meat, vegetables, and a small universal one. Of course, if you wish, you can replenish your personal collection and with more specific ones. Well, and you also need accessories such as a grinding stone, because there is no knife that would not be blunt, although there are those that are blunt more slowly than others.

– What is the price segment of the Tojiro products? And what attention is paid to exclusive author's works?

– Our range covers all segments of the market: from the low-end to high-quality professional knives. But in vain they think that low-end knives are made, for example, from bad steel. Steel, processing, sharpening are almost the same. Cost reduction is mainly due to the handle. The main load accounts for this part of the knife, it is in the hand of a cook for 8-10 hours a day. And it should not break and shatter. Well, an ordinary person works with a knife for 15-30 minutes; there is no need for such strength. The handle is simplified, and the price drops down to a thousand rubles. There is an intermediate segment, professional kitchen knives.

And, of course, there are premium knives. Cooks are creative people, and they prefer to



have a personal instrument, like musicians. Some even write poems about their knives, like, for example, chef Kamigoto Tojiwara: “The shrimp knows./Santoku Tojiro./The Best Fate.”

In 2017, Tojiro created a studio, designed to make knives according to individual requirements, like custom suits. A customer orders a knife with a handle of a certain size, a blade of some thickness, width, hardness, material. The master selects a blank, forges, tempers, adjusts the handle exclusively by hand.

This studio also creates little more standard knives, in small batches. Exclusive knives, of course, are not cheap, but these are small works of art created especially for you.

– How do you manage to keep a balance between Japanese tradition and the expectations of a European buyer?

– Traditional Japanese knives are very specific, in Europe, no one will buy, except for chefs in Japanese restaurants. Japan is a country of traditions. Over the past 10 years

sword meant more to a samurai than all earthly blessings, was a family relic and cost a fortune. Tell us about the traditional attitude of the Japanese to this topic, and how the tradition is reflected in the production of Fujitora.

– The history of the development of bladed weapons in Japan and Europe is different. In Europe, with its frequent feudal wars, the best blacksmith was considered the one who could forge more swords and knives faster than others. There were no regular armies, during conflicts, the feudal lords gathered their peasants and gave them, in fact, one-use weapons of little value. They used soft steel: quickly forged, sharpened “on the knee” and – Into the breach! 500 years ago there were no kitchen knives in Europe, only universal hunting ones. Kitchen knives began to appear only in the Renaissance.

And in Japan, the law forbade peasants to have bladed weapons for a thousand years. Only shoguns and samurai were eligible to have it, and there were not many of them.

development of production have provided the company with a reputation of a “trendsetter” in its field. Tojiro was the first in the world to produce a chef’s knife with a laminated patterned blade. The original five-step sharpening process provides blades with the highest level of sharpness. The production uses materials that are safe for the health of the consumer. Pure high-carbon corrosion-resistant steel is used for the manufacture of blades. There was a unique release of the Origami model line, made from a single sheet of steel, which was awarded the prize of the international design competition iF Product Design Award. The quality management system at the plant is certified for compliance with ISO9001 requirements, and the environmental management system has the ISO14001 certificate.

– Who are your main buyers in Russia?

– These are people who value quality! And among them there are cooks, collectors, and just housewives.

– What do Russian people think about Japanese knives?

– Until recently, they simply have not known about them. But statistics show that up to 70% of clients come to us either not for the first time, or on the advice of friends. When you have several Japanese knives in your kitchen, you start to look after them, to wonder how to properly store and grind them. The process of acquaintance is exciting.

– What are the plans of the corporation, and Tojiro in particular, for the future?

– Opening of new offices and stores; expanding the range of related products, as well as the line of knives of the professional, medium and low-end segment. Our goal is to acquaint Russians with this wonderful culture.

Interview by Elena Alexandrova

I have been going there regularly and well met them. And recently, I have visited the St. Petersburg Kunstkamera, in the department of national cultures. After examining the kitchen utensils presented there, which were collected during the reign of Peter I, I was convinced that nothing had changed! In Japan, they have exactly the same form of plates, trays, knives, the same patterns and techniques of glaze now. I think it was 600 years ago as well. Traditional Japanese knives are alien for Europeans: one-sided sharpening, thick as a chisel, with an unusual handle shape. Therefore, when entering the European market, the Japanese modified their products, combining their production technologies of high-quality blades with the shape of our knife. The European blade has always been single-layered; the Japanese offered multi-layered steel: the middle is harder, the lining is softer. It turns out to be stronger and keeps sharpening for a long time. A unique product was born in the union of European convenience and Japanese quality.

– Is the process of creating knives for the Japanese more a philosophy than technology? After all, it goes back to the tradition of creating swords. And the

Household kitchen knives were not suitable for combat purposes. A good blacksmith was not the one who could forge a thousand katanas a year, but the one who could forge the best one in all respects. The master spent months or even years on creating one sword, experimenting with the composition of steel, heat treatment, sharpening, form, bringing his art to perfection. It was passed only to selected students. At the end of the 19th century, fearing for his power, the emperor by a special decree forbade samurai to have swords. And then the age-old technology found application in the kitchen. Even the softest Japanese knife is harder than European one. Twenty years ago, only stamped knives, roughly sharpened, could be seen in European stores. And when the Japanese came to the European market, European masters had to quickly catch up.

– But does the technology of creating knives Tojiro, having absorbed the experience of ancient gunsmiths, take something from innovative technologies of the 21st century, in which the Japanese also know a lot?

– A modern chef’s knife in Japan is being created at the forefront of technology development. The ergonomic research conducted by Tojiro and the continuous



САХА-ЯПОНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ – азиатский прагматизм с долгосрочным видением



ПАРТНЕРСТВО РОССИИ И ЯПОНИИ – ОСНОВА САХА-ЯПОНСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В русле развития российско-японского взаимодействия саха-японские отношения охватывают широкий спектр направлений приложения совместных усилий. Сейчас Россия и Япония реализуют план международного сотрудничества из 8 пунктов. Синдзо Абэ, премьер-министр Японии, представил его Президенту Российской Федерации Владимиру Путину в ходе встречи на высшем уровне в Сочи в мае 2016 г. В рамках реализации плана предусмотрено 178 проектов, часть из них приходится на Якутию.

Япония – важный партнер России на Дальнем Востоке, в макрорегионе, который развивается весьма интенсивно. На Якутию распространяется новая политика по ускорению экономического роста дальневосточных регионов: здесь действуют льготные режимы территорий опережающего экономического развития (ТОСЭРы), введен нормативно и скоро будет запущен режим электронной визы, на благо региона работает целое семейство федеральных структур – Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и его подведомственные учреждения, ответственные за привлечение инвестиций, развитие человеческого капитала, финансирование инвестпроектов и их инфраструктурную поддержку.

ПЛАН ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ ИЗ ВОСЬМИ ПУНКТОВ:

1. УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ;
2. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОРОДОВ: УДОБСТВО, ЧИСТОТА, ПРОСТОТА ЖИЗНИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ;
3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА; РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА;
4. ЭНЕРГЕТИКА;
5. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ; ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ;
6. РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ; СОЗДАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ БАЗ;
7. СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ;
8. РАСШИРЕНИЕ КОНТАКТОВ МЕЖДУ РОССИЯНАМИ И ЯПОНЦАМИ.

С территориями опережающего социально-экономического развития Якутия связывает перспективы роста производств за счет масштабных налоговых льгот и других преференций для создания максимально благоприятных условий для инвесторов. Сегодня в республике действуют ТОР «Южная Якутия» и ТОР «Индустриальный парк «Кангалассы».

Открывая в 2018 г. перекрестный Год России и Японии, Президент Владимир Путин особо отметил, что многие совместные мероприятия пройдут на российском Дальнем Востоке. Важнейшим центром сотрудничества с Японией в Дальневосточном федеральном округе планирует стать Якутия под руководством Айсена Николаева, настоящего эксперта по выстраиванию взаимовыгодных отношений с Японией.

САХА-ЯПОНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СТРОЯТСЯ НА ПРОЧНОМ ФУНДАМЕНТЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

Развитие внешнеэкономических связей с Японией является одним из приоритетных направлений международного сотрудничества Республики Саха (Якутия). По итогам 2017 года внешнеторговый оборот Якутии с Японией составил 166 614,4 тыс. долларов США, в том числе экспорт – 164 627,6 тыс. долларов США, импорт – 1 986,8 тыс. долларов США.

Основная доля экспорта – каменный уголь (предприятия «Колмар» и «Мечел»). В импорте преобладают изделия из резины, части к автомобилям и оборудованию, механические устройства.

Стоит отметить увеличивающуюся активность внешнеэкономических связей с Японией. Это коснулось таких сфер экономики, как сельское хозяйство (строительство высокотехнологичной теплицы



«Саюри»), энергетика (японские ветряки Komaihaltec в Тикси), ЖКХ (мусоропереработка «Хоккайдо Корпорейшен»), а также возникли уникальные инновационные проекты как испытательный полигон автомобильных шин Bridgestone. Поскольку в Якутии уже достаточно много совместных проектов, японские банки готовы их финансировать.

Основные саха-японские инвестиционные проекты отличает одна общая черта – они не всегда грандиозны, но всегда реальные и составляют значительный задел для развития дальнейшего сотрудничества. Опытные востоковеды знают – перед тем как вложить куда-либо миллиарды долларов, азиаты осторожно пробуют сделать что-то небольшое. Только проверив надежность страны и региона, они смогут приступить к реализации масштабных проектов.

УГОЛЬ

В 70-е годы XX века японские компании и специалисты внесли значительный вклад в развитие Южной Якутии. Сейчас в этом регионе республики создается крупнейший на Дальнем Востоке промышленный центр глубокой переработки природных ресурсов, добычи и экспорта угля. Ключевые проекты: строительство горно-обогатительных комбинатов «Де-

нисовский» и «Инаглинский» и освоение Эльгинского угольного комплекса. Эти проекты реализуются в рамках ТОР «Южная Якутия».

Добытый в Якутии коксующий уголь премиального качества и имеет большой спрос на азиатском рынке. Уже много лет угледобывающая компания «Колмар» поставляет сырье на нужды японской сталелитейной промышленности. «Колмар» планирует увеличить добычу угля в Якутии до 22 млн тонн угля ежегодно к 2021 году.

ТЕПЛИЦА «САЮРИ»

Одним из примеров успешного сотрудничества в агропромышленной отрасли является строительство круглогодичного тепличного комплекса в пригороде Якутска с участием компании «Хоккайдо Корпорейшн Ко. ЛТД». Проект реализуется в рамках первого якутского ТОР – «Индустриальный парк «Кангалассы». Это самый северный круглогодичный тепличный комплекс в России, а может быть и во всем мире. Проект вошел в перечень межправительственных соглашений по итогам визита Президента Владимира Путина в Японию в 2016 году.

Благодаря партнерству администрации города Якутска, регионального банка «Алмазэргиэнбанк» и компании «Хоккайдо Корпорейшн Ко. ЛТД» совместный инвестиционный проект воплотился в реальность меньше чем за год. Открыли круглогодичный тепличный комплекс в 2016 году, а уже под новый 2017 год томаты первого урожая поступили в детские сады Якутска. Сейчас полным ходом идет строительство второй очереди тепличного комплекса на вечной мерзлоте. Ее открытие запланировано на апрель 2019 года. Скоро экологически чистые овощи, которые в народе уже называются «японскими» как знак их высокого качества, появятся на столах горожан. На полях ВЭФ-2018 подписано соглашение о сотрудничестве по реализации третьего этапа этого инвестиционного проекта. Выход на проектную мощность по завершении строительства всего комплекса обеспечит на 40% потребность жителей Якутска в свежих овощах.



ВЕТРОПАРК В ТИКСИ

Разработки, которыми обладает Япония, всегда славились своей инновационностью, высокотехнологичностью, конкурентоспособностью и эффективностью, в том числе, как оказалось, и в экстремальных северных условиях.

В ноябре 2018 года в арктическом поселке Тикси на берегу Ледовитого океана состоялось торжественное открытие ветропарка – трех ветроэнергетических установок мощностью по 300 кВт.

До этого уже были попытки строить ветровые электростанции с применением европейских и американских технологий, но, к сожалению, безуспешные. Однако компании «РусГидро» удалось осуществить этот абсолютно инновационный проект с японскими партнерами: компаниями «Комаи Халтек» и «Мицуи» и Организацией по развитию новых энергетических и промышленных технологий (NEDO). Этот проект можно масштабировать по всей Арктике и улучшать качество жизни людей в одном из самых суровых по климату мест на Земле. Следующим этапом планируется начать строительство ветроэнергетических установок в поселках Черский и Жиганск.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ ЯПОНИИ

Республика имеет успешный опыт по привлечению финансирования из международных финансовых организаций. В качестве примера можно отметить проект строительства водозабора и водоочистных сооружений в рамках программы реконструкции объектов водоподготовки городского округа «Город Якутск», реализованный АО «Водоканал» совместно с Европейским банком развития и реконструкции (ЕБРР) и Евразийским банком развития (ЕАБР). Данный объект был введен в эксплуатацию в октябре 2018 года.

Также можно отметить высокую степень проработки вопросов по финансированию республиканских проектов по линии JBIC, Японского банка для международного сотрудничества.

Так, в 2018 году на Восточном экономическом форуме был подписан Меморандум о взаимопонимании между правительством Республики Саха (Якутия) и JBIC.

В настоящее время JBIC ведет работу по вопросу предоставления кредитной линии японским компаниям, реализующим свои проекты в Якутии.

На встрече главы Республики Саха (Якутия) и председателя банка Тадаси Маэда в декабре 2018 года было отмечено твердое намерение японского банка оказать поддержку проектов в сфере транспортной и коммунальной инфраструктуры.

МУСОРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

В мае 2018 года при поддержке компании «Хоккайдо Корпорейшн Ко. ЛТД» в Якутске появилась первая бездымная мусоросжигательная установка по утилизации медицинских отходов мощностью 500 тонн в год.

Улучшение экологической обстановки и качества жизни населения всегда стоит в приоритете у руководства республики. Строительство мусороперерабатывающего комплекса в Якутске позволит организовать непрерывную работу по обработке и размещению отходов. Планируемая мощность комплекса составит до 515 тонн твердых бытовых отходов в день.

Учитывая культуру японского народа, его бережное рациональное отношение к природе и окружающей среде, в качестве наиболее вероятных и желаемых партнеров по реализации проекта строительства мусороперерабатывающего комплекса являются именно японские компании.

ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ПОЛИГОН АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН

1 февраля 2019 года в Якутске состоялось торжественное открытие испытательного полигона автомобильных шин «Центра сервисного обслуживания техники» в ТОР «Индустриальный парк «Кангалассы». Данный проект японская сторона предпочла реализовать именно в Якутии. Во-первых, здесь в силу долгого холодного времени года (8 месяцев) температура, как правило, не поднимается выше -30°C, что создает необходимые условия для тестирования шин, и, во-вторых, руководство региона активно поддерживает эту инициативу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Республика Саха (Якутия) заинтересована в проектах, создающих новые высокопроизводительные рабочие места для жителей и обеспечивающих создание высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции. Япония для всего мира служит успешным примером страны – технологического лидера с самой высокой продолжительностью жизни и очень строгими экологическими стандартами. Якутия также определила приоритетом своей Стратегии развития до 2032 года человеческий капитал, чистую природу и внедрение инновационных разработок во все сферы жизни.

Сочетание японских технологий с богатыми природными ресурсами России, из которых значительная часть приходится на республику, – это то направление, в котором в будущем будет развиваться мировая экономика: это станет большим вкладом в прогресс всего человечества. Руководство республики открыто для внедрения технологических разработок, которыми обладает Япония. В свою очередь, мы уверены, что Якутия представляет интерес для японской стороны с точки зрения их применения в экстремальных условиях Севера.





SAKHA-JAPANESE RELATIONS – Asian pragmatism with long-term vision

PARTNERSHIP OF RUSSIA AND JAPAN – THE BASIS OF SAKHA-JAPANESE RELATIONS

In line with the development of Russian-Japanese interaction, Sakha-Japanese relations cover a wide range of areas of joint efforts. Now Russia and Japan are implementing an eight-point plan for international cooperation. Shinzo Abe, the Prime Minister of Japan, presented it to the President of the Russian Federation Vladimir Putin at a summit meeting in Sochi in May 2016. 178 projects are envisaged as part of the plan, some of which fall to Yakutia.

Japan is an important partner of Russia in the Far East, in the macro-region, which is developing very intensively. A new policy is spreading to Yakutia to accelerate economic growth in the Far Eastern regions: preferential conditions of advanced economic development territories (TORs) are in place, a regulatory regime has been introduced and the e-visa regime will be launched soon, a whole family of federal bodies is working for the benefit of the region – the Ministry of the Russian Federation for the Development of the Russian Far East and its subordinate institutions responsible for attracting investments, developing human capital, financing investment projects and support of their infrastructure.

Yakutia associates the territories of advanced social and economic development with production growth prospects due to large-scale tax incentives and other preferences to create the most favorable conditions for investors. Today, the South Yakutia TOR and the Kagalasy Industrial Park TOR are operating in the Republic.

Opening the cross year of Russia and Japan in 2018, President Vladimir Putin emphasized that many joint events will take place in the Russian Far East. Yakutia is planning to become a major center for cooperation with Japan in the Far Eastern Federal District under the leadership of Aisen Nikolaev, a true expert in building mutually beneficial relations with Japan.

SAKHA-JAPANESE RELATIONS ARE BUILT ON A SOLID FOUNDATION OF MUTUAL UNDERSTANDING OF THE PROSPECTS FOR ECONOMIC PARTNERSHIP.

The development of foreign economic relations with Japan is one of the priorities of international cooperation of the Republic

THE EIGHT-POINT PLAN FOR ECONOMIC COOPERATION WITH RUSSIA:

1. EXTENDING HEALTHY LIFE EXPECTANCIES
2. DEVELOPING COMFORTABLE AND CLEAN CITIES EASY TO RESIDE AND LIVE IN
3. FUNDAMENTAL EXPANSION OF MEDIUM-SIZED AND SMALL COMPANIES' EXCHANGE AND COOPERATION
4. ENERGY
5. PROMOTING INDUSTRIAL DIVERSIFICATION AND ENHANCING PRODUCTIVITY IN RUSSIA
6. DEVELOPING INDUSTRIES AND EXPORT BASES IN THE FAR EAST
7. COOPERATION ON CUTTING-EDGE TECHNOLOGIES
8. FUNDAMENTAL EXPANSION OF PEOPLE-TO-PEOPLE INTERACTION

of Sakha (Yakutia). At the end of 2017, the foreign trade turnover of Yakutia with Japan amounted to \$ 166,614.4 thousand, including exports – \$ 164,627.6 thousand, imports – \$ 1,986.8 thousand.

The main part of exports is coal (Kolmar and Mechel enterprises). The import is dominated by rubber products, parts for automobiles and equipment, mechanical devices.

It is worth noting the increasing activity of foreign economic relations with Japan. This included such areas as agriculture (construction of high-tech greenhouses Sayuri), energy (Japanese wind turbines Komaihaltec in Tiksi), housing and public utilities (treatment of municipal solid waste by Hokkaido Corporation), as well as unique innovative projects as a testing ground for Bridgestone automobile tires. Since there are already quite a lot of joint projects in Yakutia, Japanese banks are ready to finance them.

COAL

In the 1970s, Japanese companies and specialists made a significant contribution to the development of South Yakutia. Now the largest industrial center in the Far East for the deep processing of natural resources, coal mining and export is being created in this region of the Republic. Key projects are the construction of mining and processing plants Denisovsky and Inaglinsky and the development of the Elga coal complex. These projects are being implemented as part of the South Yakutia TOR.

The coke coal mined in Yakutia is of premium quality and is in high demand in the Asian market. For many years, the mining company Kolmar has been supplying raw materials for the needs of the Japanese steel industry. Kolmar plans to increase coal production in Yakutia to 22 million tons of coal annually by 2021.

maybe all over the world. The project was included in the list of intergovernmental agreements following the visit of President Vladimir Putin to Japan in 2016.

Thanks to the partnership of the administration of the city of Yakutsk, the regional bank Almazergienbank and the company Hokkaido Corporation Co. Ltd. joint investment project became a reality in less than a year. The year-round greenhouse complex was opened in 2016, and already for the new 2017, the first harvest of tomatoes was supplied to kindergartens of Yakutsk. The construction of the second phase of the greenhouse complex on permafrost is in full swing. Its opening is scheduled for April 2019. Environmentally friendly vegetables, which are already called “Japanese” by the people as a sign of their high quality, will appear on the tables of citizens soon. An agreement on cooperation in the



The main Sakha-Japanese investment projects are distinguished by one common feature – they are not always ambitious, but always real and constitute a significant foundation for the development of further cooperation. Experienced orientalist know that before investing billions of dollars anywhere, Asians carefully try to do something small. Only by checking the reliability of the country and the region, they can begin to implement large-scale projects.

SAYURI GREENHOUSE

One of the examples of successful cooperation in the agro-industrial sector is the construction of a year-round greenhouse complex in the suburbs of Yakutsk with the participation of the company Hokkaido Corporation Co. Ltd. The project is being implemented within the framework of the first Yakut TOR – the industrial park Kangalasy. This is the northernmost year-round greenhouse complex in Russia, and

implementation of the third stage of this investment project was signed at EEF-2018. The design capacity after the completion of the construction of the entire complex will provide 40% of the demand of Yakutsk residents for fresh vegetables.

TIKSI WIND FARM

The Japanese developments have always been famous for their innovations, high technology, competitiveness and efficiency,



including, as it turned out, in extreme northern conditions.

In November 2018, in the Arctic village of Tiksi, on the shores of the Arctic Ocean, a grand opening of a wind farm took place – three wind power plants with a capacity of 300 kW each.

There have already been attempts to build wind power plants using European and American technologies, but, unfortunately, they turned out to be unsuccessful. However, RusHydro managed to implement this completely innovative project with Japanese partners: Komaihaltec and Mitsui companies and the New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO). This project can be scaled across the Arctic and improve the quality of life of people in one of the harshest places in the world. The next planned stage is the construction of wind power plants in the villages Chersky and Zhigansk.

COOPERATION WITH FINANCIAL INSTITUTIONS IN JAPAN

The Republic has successful experience in attracting funding from international financial organizations. As an example, we can mention the project of construction of water intake and water treatment facilities under the program of reconstruction of water treatment facilities of the city district Yakutsk City, implemented by JSC Vodokanal jointly with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the Eurasian Development Bank (EDB). This facility was commissioned in October 2018.

It can also be noted that there is a high degree of elaboration of issues related to the financing of Republic's projects through JBIC, the Japanese Bank for International Cooperation.

Thus, in 2018, a Memorandum of Understanding between the Government of the Republic of Sakha (Yakutia) and JBIC was signed at the Eastern Economic Forum.

Currently, JBIC is working on the provision of a credit line to Japanese companies implementing their projects in Yakutia.

At the meeting of the head of the Republic of Sakha (Yakutia) and the chairman of the

bank Tadashi Maeda in December 2018, the Japanese bank stated its firm intention to support projects in the field of transport and utilities infrastructure.

WASTE INCINERATION COMPLEX

In May 2018, the first smokeless incinerator for the disposal of medical waste with a capacity of 500 tons per year appeared in Yakutsk with the support of Hokkaido Corporation Co. Ltd.

Improving the environmental situation and the quality of life of the population is always a priority of the leadership of the Republic. The construction of the waste processing complex in Yakutsk will allow organizing continuous work on the treatment and disposal of waste. The planned capacity of the complex will be up to 515 tons of municipal solid waste per day.

Taking into account the culture of the Japanese people, their careful rational attitude to nature and the environment, it is Japanese companies that are the most likely and desirable partners in the implementation of the project for the construction of a waste processing complex.



TESTING GROUND FOR AUTOMOBILE TIRES

On February 1, 2019 in Yakutsk, the ceremonial opening of the automobile tire testing ground of the Service Center for Technical Equipment in the Industrial Development Park Kangalasy took place. The Japanese side chose to implement this project in Yakutia. Firstly, because of the long cold season (8 months), the temperature here usually does not rise above -30, which creates the necessary conditions for testing tires, and, secondly, the leadership of the region actively supports this initiative.

CONCLUSION

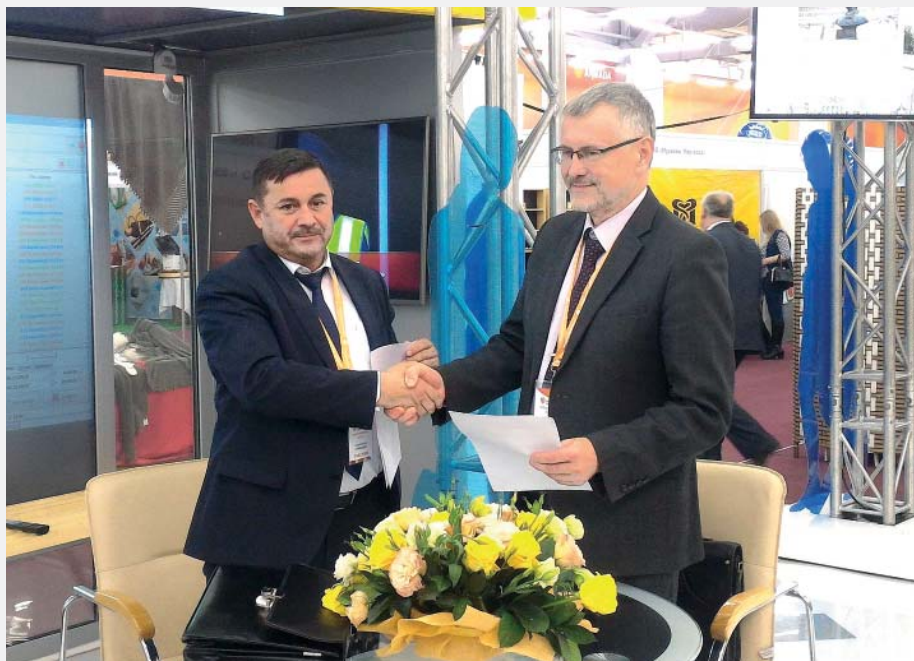
The Republic of Sakha (Yakutia) is interested in projects that create new high-performance jobs for residents and ensure the creation of high-tech, competitive products. For the whole world Japan serves as a successful example of a country that is a technology leader with the longest life expectancy and very strict environmental standards. Yakutia also defined the priority of its Development Strategy until 2032 – human capital, clean nature and the introduction of innovative developments in all spheres of life.

The combination of Japanese technologies with Russia's rich natural resources, of which a significant part falls on the Republic, is the direction in which the world economy will develop in the future: this will be a great contribution to the progress of all mankind. The leadership of the Republic is open to the introduction of technological developments which Japan can offer. In turn, we are confident that Yakutia is of interest to the Japanese side in terms of their use in extreme conditions of the North.

Форпост России – ОРЕНБУРЖЬЕ...

Уникальное месторасположение региона – на границе России и Азии – играет определенную роль в формировании теплого инвестиционного климата. Здесь налажены тесные партнерские и внешнеэкономические связи со всеми среднеазиатскими республиками. И не только.

О том, какую роль играет Союз «Торгово–промышленная палата Оренбургской области» в развитии предпринимательства, рассказывает его президент Олег Авдеев.



– Олег Николаевич, как вы оцениваете деятельность Союза «ТПП Оренбургской области»? Все ли из задуманного удалось реализовать в ушедшем 2018-м году?

– Палата объединяет сегодня 536 предприятий и организаций, мы ведем активную работу по поддержке, содействию нашим членам. Важные направления деятельности – помощь в развитии экономики и предпринимательства, привлечении инвестиций, расширении экспорта и создании благоприятных условий для бизнеса. Палата здесь действует совместно с органами власти, участвует в общественных советах, организует работу своих пятнадцати комитетов и гильдий.

На наших дискуссиях предприниматели обсуждают вопросы защиты своих прав, развития экспорта, сбыта товаров и услуг, оптимизации отношений с налоговиками. Палата реализует в регионе проект ТПП РФ «Бизнес-барометр коррупции».

В течение года удачно развивались внешнеэкономические связи: мы провели бизнес-встречи с коллегами из Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, обсудили вопросы расширения деловых связей, подписали соглашения.

Услуги палаты для бизнеса: экспертиза, оценка, деловое образование, бизнес-планирование, разработка технико-экономических обоснований для получения государственной поддержки, круглые

столы по проблемам, мероприятия бизнес-клуба – востребованы предпринимателями.

Год был насыщен событиями. Многое удалось осуществить, и палата получила достойную оценку: свидетельство о соответствии стандарту ТПП РФ подтвердило полноту и качество реализации возложенных на нас функций и задач в соответствии с Законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

– Каковы на сегодняшний день приоритеты в развитии бизнес-среды? На чем делается акцент? Какие отрасли развиваются наиболее активно?

– Крепкий малый и средний бизнес способен вносить большой вклад в экономику. Для него важна благоприятная среда, и сегодня ей уделяется повышенное внимание. Государство расширяет меры поддержки, принята стратегия развития малого и среднего предпринимательства (МСП), Корпорация МСП реализует ряд проектов в помощь малому бизнесу. Но до идеала ещё далеко. Не всегда эффективно реализуются возможности по снижению административной и налоговой нагрузки. Так, для бизнеса на «упрощёнке» с объектом налогообложения «доходы» закон разрешает снижать ставку налога с 6 до 1%. Муниципальные образования также могут снижать ставки по ЕНВД с 15 до 7,5%, но не спешат. Хотя это может стимулировать развитие бизнес-среды на местах. Давно назрела необходимость уменьшения доли МУПов в экономике, развития конкуренции при осуществлении закупок. Предприниматели по-прежнему отмечают неравный доступ к закупкам и, главное, – неравенство прав «поставщика» и «заказчика», задержки в расчётах и даже отказы в оплате по надуманным причинам. Положение надо менять на федеральном уровне.

Акселерация предпринимательства, стимулирование бизнес-инициатив, расширение мер поддержки – приоритеты в развитии бизнес-среды, особенно в сфере несырьевого экспорта, логисти-





ки, внедрения инноваций, IT-технологий, производства товаров с высокой добавленной стоимостью. Палата активно поддерживает эти направления.

– Оренбургская область - форпост, пограничная территория между Средней Азией и Россией. Насколько комфортно такое соседство в плане реализации инвестиционных проектов?

– Иногда официальные лица, говоря о конкурентном преимуществе приграничного положения Оренбургской области, называют протяжённость государственной границы (1876 км). Но не это формирует привлекательность области для инвестиций, а другие факторы, данные нам исторически. Это железная дорога, соединяющая Россию и страны Центральной Азии, автомобильные дороги, формирующие транзитные грузовые потоки и, в первую очередь, дружеские и родственные связи жителей Оренбуржья и приграничных районов Казахстана.

У Оренбурга есть исторический опыт быть столицей: до 1925 г. город был центром большого евразийского государства. У нас накоплен большой опыт приграничного сотрудничества и толерантного сожительства более сотни различных национальностей. Сотрудничество с регионами Казахстана у нас развивается десятилетиями, а в последнее время формируются устойчивые связи с Наманганской, Ферганской и Ташкентской областями Республики Узбекистан.

Оренбургская область – это своеобразный мост между Россией и странами Центральной Азии. Неслучайно масштаб-

ный транспортный коридор Западный Китай – западная граница РФ пересекает государственную границу в Оренбургской области. Это транзитное положение региона и формирует конкурентное преимущество Оренбуржья.

– Насколько охотно вкладываются в развитие проектов западные партнеры? Чем привлекает их Оренбуржье? Какова роль Союза ТПП

в привлечении инвестиций?

– Оренбуржье производит десятки видов промышленной продукции и готово встречать эффективных инвесторов, желающих открыть свое дело и создать новые рабочие места. Здесь возможно воплотить в жизнь самые смелые экономические идеи, реализовать любой проект. У палаты есть опыт работы по привлечению инвестиций в реальные проекты, развивающие производственный сектор. Но есть и факторы, от нас не зависящие. Инвестиционные возможности, доступность кредитов не дотягивают до существующих потребностей. Деловой сектор нуждается в поддержке для дальнейшего роста и развития. Однако денежные средства по-прежнему во многом малодоступны. Неоправданно высоки процентные ставки.

Система ТПП РФ объединяет в своих рядах около 180 палат, сотни отраслевых союзов, десятки тысяч членских предприятий. Экспертное сообщество палат влияет на развитие предпринимательства, продвижение интересов бизнеса. Палаты сотрудничают с Агентством стратегических инициатив, Фондом развития промышленности, Корпорацией МСП и другими инсти-

тутами развития. Специальные проекты направлены на повышение престижа, популяризацию предпринимательства: Всероссийский конкурс «Золотой Меркурий», «100 проектов под патронатом президента ТПП РФ», «100 надежд бизнеса» и другие. Эти проекты также помогают искать инвесторов и бизнес-партнеров для предпринимателей, привлекать внимание к обсуждению насущных проблем бизнеса.

– В каком направлении будет развиваться Союз «ТПП Оренбургской области» в будущем?

– Главные цели палаты – поддержать полезным советом, дать нужную информацию, вывести на новых деловых партнеров, выступить полномочным представителем общих проблем во власти и оказать вовремя качественную услугу.

Палата, образно говоря, держит руку на пульсе экономических проблем предприятий и содействует их решению, здесь обобщаются мнения и опыт бизнесменов и доводятся до органов власти.

Оренбургская палата, важная составляющая общества, в 2020 году отметит своё 25-летие. Мы уверенно смотрим в будущее, приглашаем потенциальных деловых партнеров к взаимовыгодному сотрудничеству и предлагаем предприятиям вступать в свои ряды. Во всем мире членство в торгово-промышленной палате является показателем надежности, открытости и порядочности, быть членом палаты ответственно и почетно. Мы готовы стать проводником законных деловых интересов предпринимателей. В интересах бизнеса, во благо России!

Мария Башкирова

Outpost of Russia – the Orenburg region...



– Mr Avdeev, what do you assess the activities of the Union Chamber of Commerce and Industry of the Orenburg region? Have you managed to implement all of your plans in the past 2018?

– Today the Chamber unites 536 enterprises and organizations, we are actively working to support and assist our members. Important areas of activity are assistance in the development of the economy and entrepreneurship, attracting investment, expanding exports and creating favorable conditions for business. The Chamber here works together with the authorities, participates in public councils, organizes the work of its fifteen committees and guilds.

During our meetings, entrepreneurs discuss the protection of their rights, development of exports, sale of goods and services, optimization of relations

The unique location of the region – on the border of Russia and Asia – plays an important role in the formation of a favorable investment climate. There are close partnerships and foreign economic relations with all Central Asian republics, and not only.

Oleg Avdeev, President of the Union Chamber of Commerce and Industry of the Orenburg region speaks about the role that the Chamber plays in the development of entrepreneurship.

with tax authorities. The Chamber is implementing in the region the project of the CCI of Russia Business Barometer of Corruption.

During the year, foreign economic relations developed successfully: we held business meetings with colleagues from Kazakhstan, Uzbekistan, and Tajikistan, discussed the expansion of business relations, signed agreements.

The services of the chamber for business such as expertise, appraisal, business education, business planning, development of feasibility studies for state support, round tables on problems, business club events are in demand among entrepreneurs.

The year was eventful. Much was accomplished and the Chamber received a decent assessment: the certificate of compliance with the standard of the CCI of Russia confirmed the completeness and quality of the implementation of the functions and tasks assigned to us in accordance with the Law “On Chambers of Commerce in the Russian Federation.”

– What are actual priorities in the development of the business environment? What is the priority?

What industries are developing most actively?

– Strong SMEs are able to make a great contribution to the economy. A favorable environment is important for them, and today it is receiving increased attention. The state is expanding support measures, a strategy has been adopted for the development of small and medium-sized enterprises (SMEs), the SME Corporation is implementing a number of projects to help small business. But we are still far away from perfection. The ability to reduce the administrative and tax burden is not always effectively realized. Thus, the law permits a reduction in the tax rate from 6 to 1% for a business on a simplified payment system with the object of taxation “income”. Municipalities can also reduce rates on UTII from 15 to 7.5%, but they do not hurry. Although this may stimulate the development of a local business environment. It has long been necessary to reduce the share of municipal unitary enterprises in the economy, to develop competition in the implementation of procurement. Entrepreneurs still note unequal access to procurement and, most importantly, inequality of the rights of the “supplier” and “customer”, delays in calculations and even refusals to pay for contrived reasons. The position must be changed at the federal level.

The acceleration of entrepreneurship, stimulation of business initiatives, expansion of support measures are priorities in the development of the business environment, especially in the sphere of non-primary exports, logistics, innovation, IT-technologies, the production of high value-added goods. The Chamber actively supports these areas.





- The Orenburg region is an outpost, a border area between Central Asia and Russia. How comfortable is this neighborhood in terms of investment projects?

- Sometimes officials, speaking of the competitive advantage of the border position of the Orenburg region, mention the length of the state border (1876 km). But this is not what makes the region attractive for investments, but other factors that have been given to us historically. This is a railway connecting Russia and the countries of Central Asia, motorways forming transit cargo flows and, first of all, friendly and family ties of the residents of Orenburg and border regions of Kazakhstan.

Orenburg has a historical experience of being the capital: until 1925 the city was the center of a large Eurasian state. We have gained extensive experience in cross-border cooperation and tolerant cohabitation of more than a hundred different nationalities. We have been developing cooperation with the regions of Kazakhstan for decades, and lately, stable ties have been forming with the Namangan, Fergana and Tashkent regions of the Republic of Uzbekistan.

The Orenburg region is a kind of bridge between Russia and the countries of Central Asia. It is no coincidence that the large-scale transport corridor Western China - the western border of the Russian Federation crosses the state border in the Orenburg region. This transit position of the region forms the competitive advantage of the Orenburg region.

- How willing are Western partners to invest in project development? What attracts them in Orenburg? What is the role of the Union of CCI in attracting investment?

- The Orenburg region produces dozens of types of industrial products and is ready to meet efficient investors who want to start a business and create new jobs. Here it is possible to realize the most daring economic ideas, to implement any project. The Chamber has experience in attracting investments in real projects that develop the manufacturing sector. But there are factors beyond our control. Investment opportunities, availability of loans do not reach the existing needs. The business sector needs support for further growth and development. However, financial resources are still largely inaccessible. There are unreasonably high interest rates.

The system of the CCI of Russia unites around 180 chambers, hundreds of industry unions, tens of thousands of member enterprises. The expert community of chambers influences the development of entrepreneurship and the promotion of business interests. The Chambers cooperate with the Agency for Strategic Initiatives, the Industry Development Fund, the SME Corporation and other development institutions. Special projects are aimed

at increasing the image, promoting entrepreneurship: the All-Russian competition Golden Mercury, 100 projects under the patronage of the President of the CCI of Russia, 100 Business Hopes and others. These projects also help to find investors and business partners for entrepreneurs, to draw attention to the discussion of pressing business problems.

- In what direction will the Union Chamber of Commerce and Industry of the Orenburg region develop in the future?

- The main goals of the chamber are to support with useful advice, to provide the necessary information, to bring in new business partners, to act as plenipotentiary representative of common problems in a dialog with authorities and to render a quality service on time.

The Chamber, figuratively speaking, has its hand on the pulse of the economic problems of enterprises and contributes to their solution, here the opinions and experience of businessmen are summarized and communicated to the authorities.

The Orenburg Chamber, an important component of society, will mark its 25th anniversary in 2020. We confidently look to the future, invite potential business partners to mutually beneficial cooperation and invite enterprises to join our ranks. All over the globe membership in the Chamber of Commerce is an indicator of reliability, openness and decency, it is honor and responsibility to be a member of a chamber. We are ready to become a conductor of the legitimate business interests of entrepreneurs. In the interests of business, for the good of Russia!

Maria Bashkirova



«КАРБОН»

ДЛЯ НАС ЗВУЧИТ КАК «ЧЁРНЫЙ АЛМАЗ»

Что такое «карбон»? Об этом сегодня знают многие, преимущественно – мужчины: авиастроители, автолюбители, спортсмены, рыбаки. Этот композитный материал, лёгкий и прочный, применяется там, где необходима скорость вкупе с надёжностью. Слово напоминает о полезных ископаемых, подаренных человеку планетой (от англ. carb – уголь). Ну, а женщинам, как правило, запоминается лишь то, что карбон – близкий родственник алмаза. Есть даже род эффектно смотрящихся черных алмазов, называемых «карбонадо».

Но для многих жителей Оренбургской области «Карбон» – это, прежде всего, название известной в регионе нефтегазодобывающей компании, демонстрирующей в последние годы завидные темпы роста. А ведь были в истории ЗАО «Карбон» и провалы. Возможно, название, отсылающее к прочности и лёгкости, к тому же связанное с разработкой земных недр, стало для компании счастливым талисманом? Об этом и многом другом мы побеседовали с директором ЗАО «Карбон» Валерием Федякиным.



частную собственность. Но для этого была необходима инфраструктура, поэтому сначала нашим предприятием занимался «Газпром». К 2000 году инфраструктура первых 4-х скважин была готова, добыча демонстрировала хороший темп роста, чем и привлекла иностранного инвестора, выкупившего месторождение. Но любым производством необходимо заниматься, делая капитальные вложения в его развитие. А стратегия западных инвесторов в России в тот период была – купить и быстро продать с прибылью. Никаких вложений 2000-2003 годах в развитие месторождения не делали, а потом перепродали «Карбон» другой иностранной компании. В то время по стране шла волна рейдерских захватов, «присматривались» и к нашему предприятию. Но к тому времени ЗАО «Карбон» не представляло интереса для рейдеров: для того, чтобы что-то с него получить, надо было сначала вложить большие деньги...

В это время он не интересовал и потенциальных покупателей. Инфраструктура к 2014 году пришла в упадок, и акционеру, на тот момент владевшему 100% акций, надо было предпринимать кардинальные шаги. Он предложил мне возглавить управление предприятием в кризисной ситуации. Изучив вопрос, я понял, что дело перспективное, интересное.

– Вы пришли в ЗАО «Карбон» в составе антикризисной команды в октябре 2015 года. Из кого она состояла, и какие меры были предприняты для исправления положения? Сколь успешными они оказались?

– Отработав 25 лет на предприятиях ПАО «Газпром», я познакомился с отличными специалистами, среди которых приобрел друзей и знакомых. Поэтому мне не составило особого труда набрать в свою команду профессионалов с большим опы-

– Валерий Андреевич, ЗАО «Карбон» создано почти 20 лет назад путём реорганизации ООО «Карбон». А предыдущее общество «Карбон» когда возникло? И откуда появилось столь удачное название?

– ЗАО «Карбон» было образовано в 2000 году, но название возникло ещё году в 1993-м. «Карбон» – спутник самого крупного в Европе Оренбургского газоконденсатного месторождения, открытого более 50 лет назад. По мере изучения окрестных земель геологоразведкой в 1980-86 годах открывались небольшие локальные залежи-спутники, в числе которых и наше Северо-Копанское нефтегазоконденсатное месторождение.

В 1991-м его запасы были поставлены на баланс, тогда и началась история предприятия. Собственно, «карбон» в переводе с английского означает «уголь», или

«углерод», химический элемент в таблице Менделеева. Геологические отложения, в которых была обнаружены углеводородные запасы нашего месторождения, относятся к карбонатным породам, так называемым среднему и верхнему карбону, каменноугольному геологическому периоду палеозойской эры (около 300 млн лет назад). Скорее всего, геологи и назвали наше месторождение в честь этих продуктивных пород. Мы для себя «переводим» название «Карбон», скорее, не как «углерод», а как «чёрный алмаз», драгоценный самородок. И гордимся им!

– Почему после успешного старта в 2000 году предприятие оказалось в бедственном положении к 2015-му?

– «Газпром» было принято решение продавать не крупные нефтегазоконденсатные месторождения такого типа в



том работы в нефтегазовой промышленности в нашем регионе.

Новая команда разработала антикризисную программу развития предприятия на 2016-2018 годы. Она требовала инвестиций в размере 150 млн рублей. В целях вывода предприятия из кризиса акционер привлек частного инвестора, ставшего впоследствии вторым акционером с 50% пакетом акций, и первые его инвестиции сразу пошли на восстановление инфраструктуры месторождения: трубопроводов, установки подготовки нефти и газа, линий электропередач, оборудования пожарной и газовой безопасности.

С конца 2015 года мы понемногу наращивали объемы добычи УВС; возобновились своевременные выплаты заработной платы работникам предприятия, был снят арест с расчетного счета, привлечены подрядчики. С 2016 года проводилась большая работа по пересчету и актуализации геологических запасов УВС. В 2017 году подготовлена и утверждена новая технологическая схема разработки месторождения, продлен срок действия лицензии до конца 2081 года. Постепенно были восстановлены нефтяные скважины, пошла добыча, что, в свою очередь, позитивно отразилось на финансовом положении предприятия.

– Что представляет из себя ЗАО «Карбон» сейчас?

– Предприятие занимается добычей нефти и газа. В ближайшие два года мы планируем выполнить зарезки боковых стволов по существующему фонду скважин, что позволит существенно увеличить объем добычи. В настоящее время нами начата реализация газовой программы, проработанной в прошлом году с ПАО «Газпром». Состоит она в подключении ЗАО «Карбон» к системе газопровода ПАО «Газпром», что позволит нам реализовывать газ, идущий со скважин. Одна из задач её реализации – выполнение Указа Президента и постановления Правительства РФ, устанавливающих требования к нефтекомпаниям об утилизации 95% добываемого попутного нефтяного газа. На сегодня пройдены все согласования, получены технические условия на подключение в систему газопровода ПАО «Газпром». В настоящее время происходит закупка необходимого оборудования, которое планируем смонтировать к концу зимы. Сейчас мы используем попутный газ на собственные нужды: котельную, печь подогрева нефти и т.д. Но часть всё-таки приходится сжигать, конечно, в допустимых законодательством пределах. А в связи с тем, что планируется существенное наращивание объемов добычи, газа станет много, и практически могут сгореть большие деньги, чего нам, естественно, очень не хочется. А ПАО «Газпром» заинтересован в том, чтобы загру-



жать свои объекты, в том числе газовый завод. Так что для наших предприятий это взаимовыгодное сотрудничество.

Расположено наше месторождение в 60 км южнее Оренбурга. Рядом, в 20 км от нас, находится нефтяная оторочка Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения, там проходит инфраструктура «Газпром нефти» и ПАО «Газпром».

На сегодняшний день у нас действует семь эксплуатационных скважин, и мы ведем переговоры с Территориальным управлением «Росимущества» в Оренбургской области о передаче нам в аренду пробуренных ранее и находящихся на балансе государства скважин. Мы их хотим восстановить и тоже запустить в работу. В дальнейшем планируем бурить и новые скважины. В течение следующих 5-6 лет должны будем пробурить, обустроить и запустить в работу 35 новых скважин. Предстоят большие финансовые затраты, но будет и отдача.

Сейчас показатели добычи ЗАО «Карбон» – порядка тысячи тонн в месяц, до конца года планируем увеличить их до 2,5-5 тысяч тонн ежемесячно.

На сегодня в штате предприятия – 67 специалистов. Персонал на месторождении трудится недельными вахтами, за последние два года мы создали людям комфортные бытовые условия в вахтовом поселке. Сейчас желающих работать в ЗАО «Карбон» много.

Недавно на предприятии создана химико-аналитическая лаборатория, для которой закуплено новое современное оборудование, необходимое для анализа качества нашей продукции.

– В работе такой компании, как ваша, какой роль играет безопасность. Как с этим обстоят дела в ЗАО «Карбон»?

– Первое, что мы сделали, придя сюда, – провели экспертизу промышленной безопасности всех объектов ОПО и оборудования и ремонтные работы там, где было необходимо. У нас заключены договоры со специализированными экологическими лабораториями для выполнения программы экологического контроля. Регулярно берутся пробы воздуха и почвы, осуществляется контроль этих анализов, и при необходимости проводятся мероприятия по недопущению загрязнений.

Вместе с этим мы применяем и самые строгие меры по обеспечению промышленной безопасности на объектах предприятия и охраны труда работников, проводим обучение и аттестацию специалистов. С этого года на месторождении стал функционировать постоянный пост газоспасательной службы с круглосуточным дежурством профессиональных спасателей и спецоборудованием.

– Как срок включения в газотранспортную систему «Газпрома» в ваших планах указана весна 2019-го. Укладываетесь ли в график? Откроет ли эта программа принципиально новый этап в жизни ЗАО «Карбон»?

– Конечно! ЗАО «Карбон» ещё никогда не сдавало попутный газ, и это сулит большие перспективы. Все намеченные сроки мы выдерживаем. Для подключения к системе необходимо остановить действующий газопровод. У ПАО «Газпром» существует утверждённый график профилактических работ, и по нему остановка газопровода предполагается в апреле этого года. Мы к этому времени подготовим все необходимые материалы и оборудование до точки врезки.

– Каковы перспективы развития предприятия на год-два и ближайшее десятилетие?

– Прежде всего – реализация газовой программы. Планируем также уже в этом году осуществить зарезки боковых стволов по 5 скважинам, что позволит увеличить объемы добычи до 25-30 тысяч тонн, т.е. примерно в 3 раза. В марте 2019 года проведём опытно-промышленные испытания глубинного погружного насоса УЭЦН для подъема нефти с призойной зоны скважины на поверхность. В дальнейшем проведём геомоделирование и сейсморазведку, что позволит увидеть структуру месторождения в 3D-модели, после чего, в 2020-м, начнём бурение новых скважин. К 2025 году мы должны будем выйти на максимальный уровень добычи: до 170 млн кубометров по газу и порядка 200 тысяч тонн нефти за год. Это приведёт к созданию новых рабочих мест с достойной зарплатой и увеличению объемов отчислений в бюджет. А значит, послужит дальнейшему прогрессу в развитии региона и страны!

Беседовала Елена Александрова

“CARBON” sounds like “black diamond” for us

What is a carbon? Today, many people know about this, mostly – men: aircraft manufacturers, car enthusiasts, athletes, fishermen. This composite material, light and durable, is used where speed coupled with reliability is needed. The word reminds of minerals donated to man by the planet (from English carb – coal). But women, as a rule, remember only that carbon is a close relative of the diamond. There is even a genus of spectacularly looking black diamonds, called “carbonado”.

But for many residents of the Orenburg region, Carbon is, above all, the name of a well-known oil and gas producing company in the region, which has demonstrated an enviable growth rate in recent years. But there were failures in the history of JSC Carbon as well. Perhaps the name referring to the strength and lightness, also related to the development of the earth's interior, has become a happy talisman for the company. We talked about this and many other things with Valery Fedyakin, Director of CJSC Carbon.



– Mr Fedyakin, CJSC Carbon was created almost 20 years ago by as the result of the reorganization of Carbon LLC. And when did the previous society Carbon appear? And where did such a good name come from?

– CJSC Carbon was formed in 2000, but the name originated as early as the year 1993. Carbon is a satellite of Europe's largest Orenburg gas condensate field, discovered more than 50 years ago. During the exploration of surrounding lands by geological exploration in 1980-86, small local deposits-satellites were discovered, including our North Kopanskoe oil and gas condensate field.

In 1991, its reserves were put on balance; here the history of the company began. Actually, “carbon” in English means “coal”, it is a chemical element in the periodic table. The geological deposits in which the hydrocarbon reserves of our field were discovered belong to carbonate rocks, the so-called “middle and upper carbon”, the Carboniferous geological period of the Paleozoic era (about 300 million years ago). Most likely, geologists named our field after these useful rocks. We for ourselves «translate» the name Carbon, rather, not as “carbonium”, but as “black diamond”, a precious nugget. And we are proud of it!

– Why, after a successful start in 2000, the company was in distress by 2015?

– Gazprom made the decision to sell

medium-sized oil and gas condensate fields of this type to private ownership. But infrastructure was needed for this, therefore, first, Gazprom was engaged in Carbon LLC. By 2000, the infrastructure of the first 4 wells was ready, production showed a good growth rate, and this attracted a foreign investor who bought the field. But it is necessary to engage in any production, making capital investments in its development. And the strategy of Western investors in Russia at that time was to buy and quickly sell at a profit. In 2000–2003, no investments were made in the development of the field, and then they resold Carbon to another foreign company. At that time, there was a wave of raider seizures around the country, and “they were considering” our enterprise. But by that time, CJSC Carbon was not of interest to raiders: in order to get something from it, it was necessary to first invest a lot of money...

At this time, it was not interesting for potential buyers too. The infrastructure fell into disrepair by 2014, and the shareholder, who at that time owned 100% of the shares, had to take drastic steps. He suggested that I take the lead in managing the enterprise in a crisis situation. Having studied the question, I realized that the case is promising, interesting.

– You came to CJSC Carbon as part of an anti-crisis team in October 2015. What was its structure and what measures

were taken to remedy the situation? How successful were they?

– After working for 25 years at the enterprises of PJSC Gazprom, I met excellent specialists, among whom I made friends and acquaintances. Therefore, it was not difficult for me to recruit professionals with extensive experience in the oil and gas industry in our region.

The new team has developed an anti-crisis program for the development of the enterprise for 2016-2018. It demanded an investment of 150 million rubles. In order to take the company out of the crisis, the shareholder attracted a private investor, who later became the second shareholder with a 50% stake, and his first investments immediately went to rebuilding the field's infrastructure: pipelines, oil and gas treatment plants, power lines, fire and gas safety equipment.

Since the end of 2015, we have gradually increased the production of hydrocarbons; timely payment of wages to the employees of the enterprise was resumed, the seizure of accounts was withdrawn, contractors were involved. Since 2016, a great deal of work has been done on recalculating and updating the geological reserves of hydrocarbons. In 2017, a new Technological scheme for the development of the field was prepared and approved, and the license was extended until the end of 2081. Gradually, oil wells were restored, production began, which, in turn, had a positive effect on the company's financial position.

- What is CJSC Carbon now?

- The company is engaged in oil and gas production. In the next two years, we plan to perform sidetracking of the existing well stock, which will significantly increase production. At present, we have begun the implementation of the gas program, which was worked out last year with PJSC Gazprom. It consists in connecting JSC Carbon to the gas pipeline system of PJSC Gazprom, which will allow us to sell gas coming from wells. One of the tasks of its implementation is the realization of the Decree of the President and the Government of the Russian Federation, which establishes requirements for oil companies to utilize 95% of the produced associated petroleum gas. Today, all the approvals have been completed, technical conditions have been obtained for connecting to the gas pipeline system of Gazprom. Currently, the purchase of necessary equipment is underway, which we plan to install by the end of winter. Now we use associated gas for our own needs: a boiler room, oil heating furnace, etc. But we still have to burn some gas, of course, to the extent permitted by law. And due to the fact that a substantial increase in production volumes is planned, we will have a lot of gas, and practically a lot of money can burn out, which we, naturally, really do not want to lose. And PJSC Gazprom is interested in loading its facilities, including the gas plant. So, this is mutually beneficial cooperation for our enterprises.

Our field is located 60 km south of Orenburg. Nearby, 20 km away from us, there is the oil rim of the Orenburg oil and gas condensate field, the infrastructure of Gazprom Neft and PJSC Gazprom passes there.

To date, we have seven production wells, and we are negotiating with the Territorial Administration of the Federal Agency for State Property Management in the Orenburg region about leasing wells that have been drilled earlier and are on the state balance sheet. We want to restore them and also launch them into work. In the future



we plan to drill new wells. Over the next 5-6 years, we will have to drill, equip and launch 35 new wells. Big financial costs are coming, but there will be a return.

Now the production figures of CJSC Carbon are about a thousand tons per month, and we plan to increase them to 2.5-5 thousand tons a month before the end of the year.

Today, the company employs 67 specialists. The staff at the field is working in week long shifts, over the past two years we have created comfortable living conditions for people in the shift camp. Now there are a lot of people who want to work in CJSC Carbon.

Recently, a chemical analysis laboratory has been created at the company, new modern equipment was purchased, which is necessary to analyze the quality of our products.

- In a company like yours, security plays a crucial role. What is the situation with security in CJSC Carbon?

- The first thing we did when we came here was an examination of the industrial safety of all the facilities and equipment, and we carried out repair work where necessary. We have agreements with specialized environmental laboratories to carry out the program of environmental monitoring. Air and soil samples are taken regularly, these analyzes are monitored, and,

if necessary, measures are taken to prevent contamination.

At the same time, we also apply the most stringent measures to ensure industrial safety at the facilities of the enterprise and the protection of employees, conduct training and certification of specialists. Starting from this year, a permanent gas rescue service with round-the-clock duty of professional rescuers and special equipment began to operate on the field.

- Your plans indicate the spring of 2019 as the deadline for inclusion in the gas transportation system of Gazprom. Are you on schedule? Will this program open a fundamentally new stage in the life of CJSC Carbon?

- Of course! CJSC Carbon has never yet delivered the associated gas, and this holds great promise. We will meet all deadlines. To connect to the system, you must stop the existing pipeline. PJSC Gazprom has an approved schedule of preventive maintenance, and it is expected to stop the gas pipeline in April of this year. By this time we will prepare all the necessary materials and equipment to the point of connection.

- What are the prospects for the development of the enterprise for a year or two and the next decade?

- First of all - the implementation of the gas program. We also plan to carry out sidetracking of 5 wells already this year, which will allow us to increase production volumes to 25-30 thousand tons, i.e. about 3 times. In March 2019, we will conduct pilot-industrial tests of a submersible pump - ESP, to lift oil from the well zone to the surface. In the future, we will carry out geo-modeling and seismic exploration, which will allow us to see the structure of the field in a 3D model, after which, in 2020, we will start drilling new wells. By 2025, we will have to reach the maximum level of production: up to 170 million cubic meters of gas and about 200 thousand tons of oil per year. This will lead to the creation of new jobs with a decent salary and an increase in the amount of deductions to the budget. So, it will serve further progress in the development of the region and the country!



**В БАКУ
СОСТОЯЛОСЬ
ТОРЖЕСТВЕННОЕ
ОТКРЫТИЕ
ВЫСТАВКИ
«МОСКВА-БАКУ.
ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД»**



ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД МЕЖДУ СТРАНАМИ



Азербайджан – важный стратегический партнер России. В основе отношений двух стран – принципы равноправия и добрососедства, вековые традиции дружбы и взаимного уважения. Страны сотрудничают в совершенно разных сферах – от экономики до культуры. Большую роль в формировании дружественных связей играют женщины – общественные и культурные деятели, врачи, учителя, писатели, чиновники, предприниматели. Женщина – это душа, которая тонко чувствует и оберегает тепло между российским и азербайджанскими народами.

Журнал Russian Business Guide при поддержке Россотрудничества, Российского информационно-культурного центра в Баку, Посольства Азербайджана в России подготовил новый проект – фотовыставку «Москва-Баку. Женский взгляд». Он стал продолжением экспозиции, представленной в 2018 году «Москва-Баку. Взгляд

**УЧАСТНИЦА ВЫСТАВКИ,
ОБЩЕСТВЕННЫЙ
ДЕЯТЕЛЬ
СААДЕТ КАРАЕВА:**

«Российская азербайджанка – это прочный мост мира, добра, любви и взаимопонимания между Россией и Азербайджаном».

5 МАРТА В РОССИЙСКОМ ИНФОРМАЦИОННО-КУЛЬТУРНОМ ЦЕНТРЕ БАКУ СОСТОЯЛОСЬ ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ КРАСИВОЙ УНИКАЛЬНОЙ ВЫСТАВКИ «МОСКВА-БАКУ. ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД»

ИНИЦИАТОР ВЫСТАВКИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИЗДАТЕЛЬСКО-КОММУНИКАЦИОННОЙ ГРУППЫ «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА RUSSIAN BUSINESS GUIDE МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ:

«Я искренне благодарна Российскому информационно-культурному центру в Баку и Посольству Азербайджана в России за помощь и поддержку в организации этого фотопроекта. Символично, что выставка откроется накануне 8 марта. Когда смотришь на фотографии экспозиции, понимаешь, что красота азербайджанских женщин однозначно может спасти мир. Настолько они гармоничны и прекрасны, духовно целостны. Дружба между нашими народами, поддержанная такими хрупкими, но сильными плечами, непоколебима».

сквозь километры». Тогда выставка показывала предпринимателей и общественных деятелей, родившихся в Азербайджане, но с успехом ведущих свою работу в России. Выставка этого года приурочена к Международному женскому дню. Цель выставки – рассказать о женщинах, кото-



рые вносят свой значимый вклад в развитие двусторонних отношений, укрепление культурных и деловых связей между Россией и Азербайджаном.

Церемонию открытия начал руководитель Россотрудничества в Азербайджане Валентин Денисов. С поздравлением и обращением выступили Архиепископ Бакинский и Азербайджанский Александр и председатель Государственного комитета по делам семьи, женщин и детей Азербайджанской Республики Хиджран Гусейнова.

36 фотографий рассказывают истории непохожих женщин. Каждая из них любит свою родную страну, обращается к ее обычаям и традициям, объединяет культуры двух государств. Оперные певицы Динара Алиева и Эльнара Мамедова, атташе по культуре Посольства Азербай-

джана в России Нигяр Ахундова, министр культуры Подмоскovie Нармин Ширалиева, художник Джемма Саттар, юрист и создатель народного азербайджанского ансамбля песни и танца «Одлар Юрду» Саадет Караева, врачи Инджи Велиева и Ульвия Абдуллаева, преподаватель Нигяр Масумова, руководитель гуманитарных программ российского представительства Фонда им. Гейдара Алиева Тамилла Ахмедова и многие другие.

Приглашенные гости, участники и герои фотографии по достоинству оценили и сам замысел, и его воплощение. Снимки отразили и многовековую дружбу двух стран, и культурную связь двух наций, которые держатся на хрупких женских плечах.

Анжелика Грицак

ИЗДАТЕЛЬСКО-КОММУНИКАЦИОННАЯ ГРУППА «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», ЖУРНАЛ RUSSIAN BUSINESS GUIDE ВЫРАЖАЕТ БЛАГОДАРНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЮ РОССОТРУДНИЧЕСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ВАЛЕНТИНУ ДЕНИСОВУ, АТТАШЕ ПО КУЛЬТУРЕ ПОСОЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ НИГЯР АХУНДОВОЙ, ОБЩЕСТВЕННОМУ ДЕЯТЕЛЮ СААДЕТ КАРАЕВОЙ, КООРДИНАТОРУ КУЛЬТУРНЫХ ПРОГРАММ РИКЦ САИДЕ ЗОХРАБОВОЙ ЗА ПОМОЩЬ И РЕАЛИЗАЦИЮ ЭТОГО ПРОЕКТА.



WOMEN'S VIEW BETWEEN COUNTRIES

**THE GRAND OPENING OF THE EXHIBITION
“MOSCOW-BAKU. WOMEN'S VIEW” TOOK PLACE IN BAKU**



Azerbaijan is an important strategic partner of Russia. The two countries' relations are based on the principles of equality and good-neighborliness, age-old traditions of friendship and mutual respect. Countries cooperate in completely different areas from economy to culture. A large role in the formation of friendly relations is played by women – public and cultural figures, doctors, teachers, writers, officials, entrepreneurs. A woman is a soul that subtly feels and protects warmth between the Russian and Azerbaijani peoples.

The magazine Russian Business Guide with the support of Rossotrudnichestvo, the Russian Information and Cultural Center in Baku, the Azerbaijani Embassy in Russia prepared a new project – the photo exhibition “Moscow-Baku. Women’s View.” It is a continuation of

“**THE INITIATOR OF THE EXHIBITION, CEO OF THE PUBLISHING AND COMMUNICATION GROUP BUSINESS-DIALOG MEDIA, THE CHIEF EDITOR OF THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE MAGAZINE, MARIA SUVOROVSKAYA:**

“I’m sincerely grateful to the Russian Information and Cultural Center in Baku and the Azerbaijani Embassy in Russia for their help and support in organizing this photo project. It is symbolic that the exhibition will open on the eve of March 8. When you look at the photographs of the exposition, you realize that the beauty of Azerbaijani women can definitely save the world. So they are harmonious and beautiful, spiritually holistic. The friendship between our peoples, supported by such fragile but strong shoulders, is unshakable.”



ON MARCH 5, THE GRAND OPENING OF THE BEAUTIFUL AND UNIQUE EXHIBITION “MOSCOW-BAKU. WOMEN’S VIEW” TOOK PLACE AT THE RUSSIAN INFORMATION AND CULTURAL CENTER IN BAKU

the exhibition “Moscow-Baku. A look through kilometers” presented in 2018. Then the exhibition showed businessmen and public figures born in Azerbaijan, but successfully leading their work in Russia. This year’s exhibition is timed to the International Women’s Day. The purpose of the exhibition is to tell about women who make a significant contribution to the development of bilateral relations, strengthening cultural and business ties between Russia and Azerbaijan.”

The opening ceremony was started by the head of Rossotrudnichestvo in Azerbaijan Valentin Denisov. The Archbishop of Baku and Azerbaijan Alexander and the Chairwoman of the State Committee for Family, Women and Children Affairs of Azerbaijan Republic Hijran Huseynova spoke with congratulations and appeals.

36 photos tell stories of different women. Each of them loves her native country, appeals to its customs and traditions, unites the cultures of the two states. Opera singers Dinara Aliyeva and Elnara Mamedova, cultural attaché of the Azerbaijani Embassy in Russia Nigar Akhundova, Moscow Region Culture Minister Narmin Shiraliyeva, artist Jemma Sattar, lawyer and creator of the Odlar Yurdu folk song and dance ensemble of Azerbaijan Saadat

“**A PARTICIPANT OF THE EXHIBITION, SOCIAL ACTIVIST SAADET KARAEVA:**

“Russian Azerbaijani is a solid bridge of peace, kindness, love and mutual understanding between Russia and Azerbaijan.”



Qaraeva, doctors Indzhi Veliyeva and Ulviya Abdullayeva, teacher Nigyar Masumova, head of humanitarian programs of the Russian office of the Heydar Aliyev Foundation Tamilla Akhmedov and many others.

Invited guests, participants and heroines of photos appreciated both the idea itself and its realization. The pictures reflected both the centuries-old friendship of the two countries and the cultural connection of the two nations, which rest on the fragile shoulders of women.

Anzhelika Gritsak

THE PUBLISHING AND COMMUNICATION GROUP BUSINESS-DIALOG MEDIA AND THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE MAGAZINE EXPRESS GRATITUDE TO VALENTIN DENISOV, THE HEAD OF ROSSOTRUDNICHESTVO IN AZERBAIJAN, CULTURAL ATTACHÉ OF THE AZERBAIJANI EMBASSY IN RUSSIA NIGAR AKHUNDOVA, SOCIAL ACTIVIST SAADAT KARAEVA, CULTURAL PROGRAM COORDINATOR OF THE RICC SAIDA ZOHRABOVA FOR ASSISTANCE IN IMPLEMENTATION OF THIS PROJECT.

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Ufi
Approved
Event

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
**XIII НАВИГАЦИОННЫЙ
ФОРУМ**

www.glonass-forum.ru

11-я международная
выставка

НАВИТЕХ

www.navitech-expo.ru



ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
МОСКВА

23–26 апреля **2019**

Реклама 12+

Организатор форума

Оператор форума

Стратегические партнеры форума

Организатор выставки

