

Business DIALOG Media

RBC

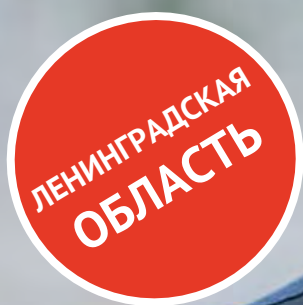
Russian Business Guide

31/61 Ноябрь 2019



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •



"СУВАНТОЯРВИ":
ТЕРРИТОРИЯ
КОМФОРТА
И МЕЧТЫ

**«РУСДЖАМ
СТЕКЛОТАРА
ХОЛДИНГ»:**
ЗАЧЕМ БЫТЬ,
ЕСЛИ НЕ БЫТЬ
ПЕРВЫМ?

ENG+RUS



АНДРЕЙ САРАМУД,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АМИРА»

**«ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ –
ГРАМОТНАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.
ЕЁ МЫ И РЕАЛИЗУЕМ»**

SUVANTOJARVI

КЛУБНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК



КОММУНИКАЦИИ:

● ВОДА ● ГАЗ ● ЭЛЕКТРИЧЕСТВО

НА ТЕРРИТОРИИ:

● ТЕННИС ● ПЛЯЖ ● ФУТБОЛ

*Индивидуальные предложения и
эксклюзивный подход к каждому*

SUVANTOJARVI.RU

+7 (812) 954-64-48

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:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от

6 июня 2016.

Russian Business Guide №31/61 ноябрь 2019

Подписано в печать 29.11.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падеев

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: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 31/61 November 2019

Passed for printing on 29.11.2019

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА У НАС ОДНА – СДЕЛАТЬ ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ
ЛУЧШИМ МЕСТОМ ДЛЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

**WE HAVE THE ONLY MAIN TASK – TO MAKE THE LENINGRAD REGION
THE BEST PLACE FOR BUSINESS IN RUSSIA**

6

АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ: «МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ
ПРИЗНАЛО ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ ЛИДЕРОМ СРЕДИ РЕГИОНОВ ПО
КАЧЕСТВУ ПРОВОДИМОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ»

**ANDREY SERGEEV: "THE MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE
RUSSIAN FEDERATION RECOGNIZED LENINGRAD REGION AS THE LEADER
AMONG THE REGIONS IN TERMS OF QUALITY OF THE INVESTMENT POLICY"**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER FACE

8

ГРУППА КОМПАНИЙ «АМИРА»: ОПОРА ДЛЯ СВЕТА И НЕ ТОЛЬКО

AMIRA GROUP OF COMPANIES: A SUPPORT FOR LIGHT AND NOT ONLY

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

14

«СУВАНТОЯРВИ»: ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА И МЕЧТЫ

SUVANTOJÄRVI: THE TERRITORY OF DREAMS AND COMFORT

18

«ВЕРТЕКС» В ОЭЗ КАК СИЛА ПРИТЯЖЕНИЯ

WERTEKS IN THE SEZ AS POWER OF ATTRACTION

24

ЛАЗЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОПЕРЕЖАЮТ

LASER TECHNOLOGY HAVE A LEAD

СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

30

PALFINGER – ГРУЗОПОДЪЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

PALFINGER – LOAD-LIFTING SOLUTIONS FOR RUSSIAN BUSINESS

32

TRIVENT® – ИННОВАЦИОННАЯ СУПЕРДЫШАЩАЯ МЕМБРАННАЯ ТКАНЬ

TRIVENT® – INNOVATIVE SUPERBREATHABLE MEMBRANE TEXTILE

36

«РУСДЖАМ СТЕКЛОТАРА ХОЛДИНГ»: ЗАЧЕМ БЫТЬ, ЕСЛИ НЕ БЫТЬ ПЕРВЫМ?

RUSCAM GLASS PACKAGING HOLDING: WHY TO EXIST, IF NOT TO BE THE FIRST?

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

40

ДМИТРИЙ ЯКОВСКИЙ, «ДИРЕКТОРИУМ»: «СВОИМИ ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ
ХОЧЕТСЯ ДЕЛИТЬСЯ ВО БЛАГО ОТЕЧЕСТВА!»

**DMITRI YAKOVSKY, DIRECTORIUM: "I WANT TO SHARE MY KNOWLEDGE
AND EXPERIENCE FOR THE GOOD OF THE MOTHERLAND!"**

ЕСТЬ МНЕНИЕ OPINION

44

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ
CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASK

Ленинградская областная торгово-промышленная палата (ЛОТПП) является одной из наиболее развивающихся палат на территории России. Её деятельность основана на развитии и поддержке предпринимательства. О том, как развивается малый и средний бизнес в регионе, каково взаимодействие представителей палаты и местных органов власти, рассказал президент ЛОТПП Юрий Васильев.



Главная задача у нас одна – СДЕЛАТЬ ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ ЛУЧШИМ МЕСТОМ ДЛЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

– Торгово-промышленная палата Ленинградской области, в чём её главная задача? Как вы сегодня взаимодействуете с предпринимателями?

– Перед нами поставлено множество задач, и главную из них назвать трудно. Но основной, безусловно, является обеспечение интересов предпринимателей во всех смыслах слова.

В первую очередь, ЛОТПП – крупнейшая экспертная, оценочная организация региона и центр аккредитации компаний, работающих в индустрии гостеприимства. Для участников, ведущих внешнеэкономическую деятельность, палата производит удостоверение сертификатов происхождения товаров. В рамках закона «Об образовании» палата осуществляет профессионально-общественную аккредитацию основных профессиональных образовательных программ высшего и среднего специального образования.

В связи с этим мы участвуем в работе государственных аттестационных комиссий ведущих вузов Санкт-Петербурга и Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина.

В ЛОТПП выпускается информационно-аналитический журнал «Путеводитель рос-

сийского бизнеса в Ленинградской области», который оказывает содействие предпринимателям в проведении рекламных и информационных кампаний.

Помимо этого, одним из приоритетных направлений нашей деятельности является развитие международного сотрудничества: организация бизнес-миссий, деловых встреч, оказание информационной и правовой поддержки компаниям.

Важным подразделением в ЛОТПП является школа ВЭД. Это проект, направленный на системное повышение квалификации специалистов, работающих в сфере международной торговли.

Можно очень долго перечислять все сферы активности, но проще будет сказать, что палата, с одной стороны, является центром притяжения для делового сообщества, и, с другой стороны, – площадкой взаимодействия бизнеса и власти.

– Как вы оцениваете взаимодействие бизнес-структур Ленинградской области и региональных властей? Насколько налажен диалог?

– Можно сказать, что совместная работа региональной администрации и Ленин-

градской областной ТПП является образцом взаимодействия такого рода. Руководители областных структур исполнительной и законодательной власти – постоянные гости в наших стенах, в свою очередь сотрудники и члены ЛОТПП – участники заседаний и совещаний, на которых обсуждаются вопросы развития регионального бизнеса. Мнение руководителей ЛОТПП и членов Совета палаты имеет значительный вес при принятии законодательных решений. Руководители ЛОТПП входят в состав Общественной палаты Ленинградской области.

– Мы знаем, что в Ленинградской области сегодня реализуется несколько крупных инвестиционных проектов, главные инвесторы которых – иностранные организации. Как торгово-промышленная палата Ленинградской области взаимодействует с потенциальными инвесторами? Или это не ваш профиль?

– Это именно наш профиль. Руководители крупнейших производственных предприятий региона, построенных с участием иностранного капитала, – члены Совета палаты и члены комитетов ЛОТПП. Здесь происхо-

дит обсуждение инвестиционных проектов. Мы оказываем иностранным инвесторам комплекс вспомогательных услуг, активно взаимодействуя с «инвестиционной командой» областной администрации.

К примеру, в начале июня в ЛОТПП прошла специальная конференция, где обсуждались перспективы развития безотходного производства на предприятиях сельского хозяйства и внедрения соответствующих технологий на птицефабриках иностранными инвесторами и местными предпринимателями.

– В каком направлении развивается малый бизнес региона, насколько он связан с направлениями работы крупных предприятий?

– Субъекты малого и среднего предпринимательства создают сегодня более 200 тысяч рабочих мест в Ленинградской области. Каждый четвёртый экономически активный житель региона трудится на предприятии малого или среднего бизнеса. По итогам 2018 года суммарный оборот МСП составил 25% оборота всех предприятий и организаций Ленинградской области.

Развитие малого бизнеса в Ленинградской области – одна из важных задач деятельности как ЛОТПП, так и региональной администрации. Например, организация акселерационной программы для предприятий малого бизнеса позволила за несколько лет сотне предпринимателей приобрести новые компетенции и усовершенствовать свои бизнес-процессы. Для области такой успех обернулся увеличением количества рабочих мест и ростом налоговых поступлений.

Широкое поле деятельности для малого бизнеса открывает сфера туризма и индустрия гостеприимства: экскурсии, общественное питание и информационное обслуживание гостей нашего региона.

Необходимо добавить, что значительная часть малого предпринимательства в регионе имеет социальный характер. Так, 95% из них – это микропредприятия, которые предоставляют жителям региона разнообразные услуги и необходимые товары. Самые простые, семейные бизнесы, решают социально значимые задачи: не только обеспечивают свои семьи, но и предоставляют рабочие места жителям области.

– Предусмотрена ли в вашем регионе система льгот для предпринимателей, работающих по перспективным направлениям?

– В настоящее время компаниям, реализующим инвестиционные проекты и осуществляющим трейдерскую деятельность на территории Ленинградской области, создаются все необходимые условия для успешного ведения бизнеса. Льготы по налогу на прибыль организации и налогу на имущество организаций предоставляют-

ся десяткам компаний. Субсидии могут предоставляться на приобретение производственного оборудования, процедуры, направленные на повышение энергоэффективности, на прохождение процедур сертификации. Сумма налоговых льгот для предпринимателей, осуществляющих крупные и долгосрочные инвестиционные проекты, исчисляется сотнями миллионов и миллиардами рублей.

В малом бизнесе Ленинградской области субсидии ежегодно получают около 500 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. В перечне 2019 года – 12 видов субсидий. Все субсидии предоставляются на конкурсной основе.

– Происходит ли разработка каких-либо законодательных инициатив, которые могли бы способствовать развитию малого бизнеса региона?

– Работа над инициативами в этой сфере происходит постоянно и осуществляется по самым разным направлениям. Спектр оказываемой помощи малому бизнесу постоянно расширяется, развивается инфраструктура поддержки МСП. В 2019 году финансовая поддержка малого бизнеса в регионе увеличена на 40%. Прямые субсидии для малого и среднего бизнеса составят более 330 млн рублей, 190 млн рублей направлено на развитие инфраструктуры поддержки, 177 млн рублей – на микрофинансовую и гарантийную поддержку. Предприятия малого и среднего бизнеса имеют возможность получить микрозайм от Фонда поддержки предпринимательства и промышленности Ленинградской области в размере от 50 000 до 3 000 000 рублей на срок до 3 лет по льготным ставкам.

– Как часто молодые предприниматели приходят за помощью в торгово-промышленную палату? С лёгкостью ли вы принимаете их в свои ряды?

– Молодые предприниматели – наши самые желанные гости! Они могут рассчитывать на программы акселерационной поддержки. Для начинающих предпринимателей действуют особые льготные условия членства в ЛОТПП, создан клуб молодых предпринимателей «РОСТ». Так, на наших глазах больших успехов добился бренд «Патриотка», создательница которого Татьяна Домбровская сумела превратить традиционный русский кокошник в модный и современный аксессуар и символ Ленинградской области.

Двери Ленинградской областной ТПП всегда открыты для начинающих предпринимателей как имеющих свой бизнес, так и планирующих его открытие. И мы всегда готовы помочь и поддержать их начинания.

– Расскажите, пожалуйста, о тех задачах, которые стоят перед Ленинградской ТПП в ближайшей и среднесрочной перспективе по содействию развитию бизнеса в регионе?

– Главная задача у нас одна – сделать Ленинградскую область лучшим местом для бизнеса в России, а Ленинградская областная ТПП должна быть самым авторитетным институтом, отражающим интересы делового сообщества. Этой главной задаче подчинена вся деятельность нашей торгово-промышленной палаты, и в решении этой задачи нас полностью поддерживают местные власти и наши предприниматели.



We have the only main task – TO MAKE THE LENINGRAD REGION THE BEST PLACE FOR BUSINESS IN RUSSIA



The Leningrad Regional Chamber of Commerce and Industry is one of the most developing chambers in Russia. Its activities are based on the development and support of entrepreneurship. On the development of small and medium-sized business in the region, the interaction of the representatives of the chamber and local authorities you can read in our interview with

– What is the main task of Chamber of Commerce and Industry of the Leningrad Region? How do you interact with entrepreneurs today?

– We have many tasks and it is difficult to identify the most essential one. But the main task of ours is, of course, to ensure the interests of entrepreneurs in every sense of the word.

First of all, the Leningrad Region CCI is the largest expert organization of the region and a certification authority for companies engaged in foreign economic activity and organizations working in the hospitality industry.

Also, the expert council of the Leningrad Region CCI is involved in public accreditation of educational programs of higher and advanced education. In this regard, we participate in the work of state certification commissions of leading universities of St. Petersburg and Leningrad State University named after A.S. Pushkin.

The publishing house, where the information and analytical magazine Guide

of Russian Business in the Leningrad Region is published, has been founded in the Leningrad Region CCI. This magazine assists entrepreneurs in conducting advertising and information campaigns.

In addition, one of the priority areas of our activity is the development of international cooperation: the organization of business missions, business meetings, the provision of information and legal support to companies.

An important unit in the Leningrad Region CCI is the school of Foreign Economic Activities. This is a project aimed at systematic training of specialists working in the field of international trade.

It will take a long time to list all the areas of activity, but it will be easier to say that the Chamber, on the one hand, is a center of attraction for the business community, and, on the other hand, is a platform for interaction between business and the government.

– How do you evaluate the interaction of business structures of the Leningrad region

and the regional authorities? Is there an established communication between them?

– We can say that the joint work of the regional administration and the Leningrad Regional Chamber of Commerce and Industry is an example of such kind of interaction. The heads of the regional structures of the executive and legislative branches are our regular guests. The members of the Leningrad Region CCI are participants in conferences and meetings, on which discussions of regional business development issues take place. The opinion of the heads of the Leningrad Region CCI and the members of the Chamber Council are of considerable weight when taking legislative decisions. The heads of the Leningrad Chamber of Commerce and Industry are part of the Public Chamber of the Leningrad Oblast.

– We know that several large investment projects, the main investors of which are foreign organizations, are underway in the Leningrad Region. How does the Chamber

of Commerce and Industry of the Leningrad Region interact with potential investors? Or is this not the thing you specialize in?

– This is exactly what we specialize in. The leaders of the largest manufacturing enterprises of the region, built with the participation foreign capital, are the members of the Chamber Council and the members of the committees of the Leningrad Region CCI. This way investment projects are discussed. We provide foreign investors with a range of auxiliary services, while actively interacting with the Investment Team of the regional administration.

A special conference took place in early June at the Leningrad Chamber of Commerce and Industry, on which the prospects for the development of non-waste production in agricultural enterprises and the introduction of appropriate technologies in poultry farms by foreign investors and local entrepreneurs were discussed.

– What direction the small business of the region develops, how much is it related to the areas of work of large enterprises?

– Small and medium-sized business entities have created more than 200 thousand jobs in the Leningrad region for today. Every fourth economically active resident of the region works at a small or medium-sized enterprise. According to the results of 2018, the total turnover of SMEs amounted to 25% of the turnover of all enterprises and organizations of the Leningrad region.

The development of small business in the Leningrad Oblast is one of the most important tasks of both the Leningrad Chamber of Commerce and Industry and the regional administration. For example, the organization of an acceleration program for small business in a few years has allowed hundreds of entrepreneurs to acquire new competencies and improve their business processes. For the region, such success has resulted in an increase in the number of jobs and a growth of tax revenues.

The tourism industry and the hospitality industry open wide field of activity for small business: excursions, catering and information services for guests of our region.

It must be added that a significant part of small business in the region is of a social character. Thus 95% of small business is represented by micro-enterprises that provide residents of the region with a variety of services and necessary goods. The simplest, family businesses solve socially significant problems: they not only maintain their own families, but also provide jobs for residents of the region.

– Is there a system of benefits for entrepreneurs working in effective areas of your region?

– At present, companies implementing investment projects and carrying out trading activities in the Leningrad Oblast are provided with all the necessary conditions for successful business will be created. The benefits of corporate income tax and corporate property tax are granted to dozens of companies. Subsidies can be provided for the purchase of production equipment, procedures aimed at improving energy efficiency and for the certification procedures. The amount of tax benefits for entrepreneurs carrying out large and long-term investment projects is estimated at hundreds of millions and billions of rubles.

Speaking about small business of the Leningrad Oblast, about 500 small enterprises and individual entrepreneurs

the Leningrad Oblast Entrepreneurship and Industry Support Foundation in the amount of 50,000 to 3,000,000 rubles for up to three years at preferential rates.

– How often do young entrepreneurs come to the Chamber of Commerce for help? Do you easily accept them into your folds?

– Young entrepreneurs are our most welcome guests! They can count on acceleration support programs. For start-up entrepreneurs there are special preferential conditions for membership in the Leningrad Chamber of Commerce and Industry. There has been created the club for young entrepreneurs under the name “Rost” (Growth). Thus before our eyes, the Patriotka brand achieved great success. Its creator Tatyana Dombrovskaya managed to



receive subsidies annually. There are 12 types of subsidies in the list of 2019. All subsidies are provided on a competitive basis.

– Is there any elaboration of legislative initiatives, intended at support of the small business development in the region?

– Work on initiatives in this area is currently underway. It is carried out in various directions. The small businesses support is constantly expanding, and the infrastructure for supporting SMEs is developing. In 2019, financial support for small businesses in the region increased by 40%. Direct subsidies for small and medium-sized businesses will amount to more than 330 million rubles, 190 million rubles are allocated for the development of the support infrastructure, 177 million rubles are allocated for microfinance and guarantee support. Small and medium-sized enterprises have the opportunity to receive a microloan from

turn the traditional Russian kokoshnik into a fashionable and modern accessory.

The doors of the Leningrad Oblast CCI are always open for startup entrepreneurs, both for those who already have their own business and for those, who just plan to. And we are always ready to help and support their aspirations.

– Please tell us more about the tasks of the Leningrad CCI for the near and mid-length future in promoting business development of the region?

– We have the only main task - to make the Leningrad Region the best place for business in Russia. The Leningrad Oblast Chamber of Commerce and Industry should be the most authoritative institution reflecting the interests of the business community. All the activities of our chamber of commerce are subordinated to this main task, local authorities and entrepreneurs fully support us in solving this problem.



Андрей Сергеев: «Министерство экономического развития РФ признало Ленинградскую область лидером среди регионов по качеству проводимой инвестиционной политики»

Фронт-офис по взаимодействию с инвесторами за пять лет своей работы добился немалых побед. В настоящее время на сопровождении находятся порядка 300 проектов, в том числе 42 – иностранных. Как сотрудники агентства привлекают новых инвесторов на территорию Ленинградской области и каким образом делают процесс сопровождения инвестиционных проектов максимально комфортным? Подробнее об этом рассказал директор ГКУ «Агентство экономического развития Ленинградской области» Андрей Викторович Сергеев.

– В Ленинградской области создано много институтов развития бизнеса и привлечения инвестиций, а привлечением инвесторов занимается большое количество организаций. В чём главная задача непосредственно фронт-офиса по взаимодействию с инвесторами Ленинградской области?

– Инвесторы обращаются во Фронт-офис за решением конкретных задач, среди них: помощь в подборе земельного участка, получение налоговых льгот, организация встреч с органами исполнительной власти. Данные услуги оказываются на безвозмездной основе. Фронт-офис берёт на сопровождение проекты с инвестициями от 300 млн руб. по всему региону и от 50 млн руб. в отдалённых районах. На сопровождении во Фронт-офисе находятся такие инвесторы, как: «Апатит», «Русхимальянс», «Приморский универсально-перегрузочный комплекс», «Рока Рус», «Йотун Пэйнтс», «Филип Моррис», «Якобс», «Нокиан Тайерс» и другие.

– Расскажите о том, как руководство области взаимодействует с инвесторами? Какие площадки используются для диалога?

– В 2018 году правительство Ленобласти перешло на новый формат открытости власти. Инвестиционная команда региона регулярно проводит встречи с бизнесом на территориях различных муниципальных районов. Данные встречи транслируются на страницах в Facebook или Вконтакте. Правительство региона регулярно проводит заседания Совета по улучшению инвестиционного климата и проектному управлению в Ленинградской области, где представители бизнеса могут задать интересующие вопросы губернатору и членам правительства напрямую. В октябре Инвестсовет прошёл в новом формате: максимальное внимание к инвесторам и решению их конкретных вопросов, связанных с реализацией проектов в Ленобласти.

– Сегодня регионы готовы предложить инвесторам самые разные условия. Какие главные преимущества региона?

– Ленинградская область является одним из регионов-лидеров по экономическому развитию в Северо-Западном федеральном округе. Наиболее важными факторами, влияющими на развитие региона, являются выгодное географическое положение (Ленобласть является транзитным регионом для значительной части импорта, транспортировки грузов других стран и российского экспорта) и реализация мер по созданию благоприятного инвестиционного климата. Ещё одно преимущество, которое отмечают инвесторы, – это стабильная профессиональная команда губернатора Ленинградской области А.Ю. Дрозденко, в том числе работа фронт-офиса. Доказательством этому является то, что в 2019 году Министерство экономического развития РФ признало ЛО лидером среди регионов по качеству проводимой инвестиционной политики.

– Какие принципы работы с инвесторами используются в вашем регионе? Как оценивают инвестиционный потенциал Ленинградской области российские и международные рейтинговые агентства?

Основные принципы нашей работы – клиентоориентированность, нацеленность на снижение административных барьеров для бизнеса, обновление и фокусировка мер поддержки инвесторов.

Именно это помогло Ленинградской области подняться на 3 позиции в Национальном рейтинге инвестиционного климата в субъектах РФ в 2019 году и занять 9 место.

Ленобласть также занимает высокую позицию в рейтинге «Эксперт РА» – 4 место в группе 3А1 с минимальным риском инвестирования.

Показатель региона в иностранном кредитном рейтинге Standard & Poor's – «BB+», что означает стабильный прогноз.

– Одним из ваших направлений работы является обеспечение участия Ленинградской области в выставках, конгрессах и других коммуникационных мероприятиях. В каких мероприятиях был представлен инвестиционный потенциал ЛО?

– За последние три года количество мероприятий, в которых участвует Агентство, выросло почти на 47%. В этом году наряду с крупнейшими международными форумами ПМЭФ и РИФ, в которых мы ежегодно принимаем участие, регион провел собственный бизнес-форум «Балтика-Китай», организованный Фронт-офисом.

Бизнес-форум стал площадкой для обмена информацией между областными, европейскими и китайскими компаниями. В нем приняли участие более 300 представителей бизнеса из разных отраслей и стран, в том числе предприниматели из земли Мекленбург-Передняя Померания (Германия) и представители Немецко-Российского Экономического Союза.

– Какие экономические события в Ленобласти, на ваш взгляд, можно назвать наиболее значимыми?

– В марте этого года состоялось открытие нового терминала по производству СПГ на заводе «Криогаз-Высоцк», старт которому дан Президентом РФ В.В. Путиным.

Также в рамках ПМЭФ – 2019 состоялась церемония запуска в эксплуатацию завода по производству аммиака в Кингисеппе – крупнейшего инвестиционного проекта компании «ЕвроХим». Новая производственная площадка расположена на территории промышленной группы «Фосфорит». Объем инвестиций в проект оценивается в 1,2 млрд долларов США.

The Front-Office for Investor Relations of Leningrad region over the five years of its work has achieved considerable results. Currently, about 300 projects, including 42 foreign ones are supported by the agency. How does the agency attract new investors to Leningrad Region? And how does it make the process of investment projects support comfortable? Sergeev Andrey Viktorovich, Director of Economic Development Agency of Leningrad Region answered these questions in more details.



Andrey Sergeev: “The Ministry of Economic Development of the Russian Federation recognized Leningrad Region as the leader among the regions in terms of quality of the investment policy”

– There are many institutes of business development and investment attraction in Leningrad Region, a large number of organizations are involved in attracting investors. What is the main task of the Front-Office for Investor Relations of Leningrad region?

– Investors apply to the Front-Office for solutions of the specific tasks, which include assistance in a land plot selection, obtaining tax benefits and organization of meetings with the executive authorities. These services are provided free of charge. Front-Office supports projects with investments from 300 million rubles throughout the region and from 50 million rubles in remote areas. The following investors are supported by the Front-Office: Apatit, RusKhimAlliance, Primorsky Universal Transshipment Complex, Roca Rus, Jotun Paints, Philip Morris, Jacobs, Nokian Tyres and others.

– How does the management of the region interact with the investors? What platforms are used for the dialogue?

– In 2018, the government of Leningrad Region switched to a new format of openness of authorities. The investment team of the region regularly holds meetings with business on the territories of various municipal regions, including meetings by means of the videoconferencing system. These meetings are broadcast in our countries on Facebook or Vkontakte. The government of the region regularly holds meetings of the Council on Improvement of Investment Climate and Project Management of Leningrad region, where representatives of business can ask questions directly to the Governor and members of the Government. In October, the Investment Council took place in a new format: there was maximum attention to investors and resolution of their specific

issues related to the implementation of projects in Leningrad Region.

– Today, regions are ready to offer a variety of conditions for investors. What are the main advantages of Leningrad Region?

– The Leningrad Region is one of the leading economic development regions in the Northwestern Federal District. The most important factors influencing the development of the region are its favorable geographical location (the Leningrad Region is a transit region for a significant part of imports, transportation of goods from other countries and Russian exports) and implementation of measures for creation a favorable investment climate. Another advantage remarked by the investors is the stable professional team of the Governor of the Leningrad Region A.Yu. Drozdenko, including the work of the Front-Office. Proof of this is that in 2019 the Ministry of Economic Development of the Russian Federation recognized Leningrad Region as the leader among the regions in terms of the quality of the investment policy.

– What principles of work with investors are used in your region? How do Russian and international rating agencies evaluate the investment potential of Leningrad Region?

– The main principles of our work are client-centricity and aim to reduce administrative barriers to business, updating and focusing of investors support measures.

It was this what helped the Leningrad Region to move up to the 3rd position in the National Investment Climate Ranking in the constituent entities of the Russian Federation in 2019 and take the 9th place.

The Leningrad Region also occupies a high position in the Expert RA rating - the

4th place in the 3A1 group with minimal risk of investment.

The indicator of the region in the Standard & Poor's foreign credit rating is BB+, which means a stable forecast.

– One of your fields of work is ensuring the participation of the Leningrad Region in exhibitions, congresses and other communication events. In what events was the investment potential of the Leningrad Region introduced?

– Over the past three years, the number of events in which the Agency participates has grown by almost 47%. This year, along with the largest international SPIEF and RIF forums in which we participate annually, the region held its own Baltic Region-China business forum, organized by the Front-Office.

The business forum became a platform for information exchange between regional, European and Chinese companies. More than 300 representatives of business from different industries and countries, including entrepreneurs from Mecklenburg-Western Pomerania (Germany) and representatives of the German-Russian Economic Union, took part in it.

– What economic events in Leningrad Region, in your opinion, can be marked as the most significant?

– The opening of a new terminal for LNG production at the Kriogaz-Vysotsk plant, which was launched by President of the Russian Federation V.V. Putin.

Also within the framework of SPIEF - the ceremony of launching the ammonia plant in Kingisepp, the largest investment project of EuroChem, took place in 2019. The new production site is located on the territory of the Fosforit Industrial Group. The volume of investment in the project is estimated at 1.2 billion US dollars.



Группа компаний «АМИРА»:

ОПОРА ДЛЯ СВЕТА И НЕ ТОЛЬКО

Множество предметов вокруг нас играет в жизни людей, городов и стран огромную роль, но мы этого не замечаем. Например, световые опоры с горящими в ночное время светильниками. Что, на первый взгляд, может быть более банальным и привычным? Однако их отсутствие вызывает дискомфорт и неуверенность, когда идешь по тёмной улице, заставляет водителей ездить медленно и осторожно и в целом дарит ощущение беспокойства. Более того, эта самая простая опора для освещения, как выясняется, склонна эволюционировать, становиться лучше и надёжнее. Да и не только она. Флажки, металлоконструкции для городского хозяйства и множество других таких знакомых элементов городского и автодорожного пейзажа на самом деле претерпевают изменения, чтобы идти в ногу со временем. Во всяком случае, именно так обстоит дело с изделиями санкт-петербургского акционерного общества «АМИРА». О том, как это происходит, нам рассказывает генеральный директор АО «АМИРА» Андрей Сарамуд.

– Давайте начнём с компании и её продукции. Чем она занимается?

– Наша группа компаний занимается проектированием, производством и монтажом систем наружного освещения более 25 лет. Вы можете их встретить на центральных улицах городов и на стадионах, автомагистралях, в аэропортах, на парковках у торговых центров. Вообще мы реализуем большие проекты в сфере наружного освещения и обеспечения безопасности автомобильных дорог, морских и воздушных портов, спортивных сооружений, предприятий ТЭК. Кроме них, мы на собственной производственной базе изготавливаем ряд других длинномерных металлоконструкций.

Наша продукция пользуется популярностью у заказчиков, и это хорошо видно по географии её распространения: вся Россия, в том числе Заполярье, а также зарубежные страны. Практически все крупные компании России используют изделия нашей фирмы, в том числе Газпром, НОВАТЭК, СИБУР, ЛУКОЙЛ, Роснефть, Алроса, Русгидро и т.д. Мы отвечаем за качество самих конструкций и их установку, поэтому они успешно используются даже в сейсмоопасных регионах и в местах с сильными ветрами. Климатические условия не помеха для надёжной долговременной работы нашей продукции.

Наверное, следует упомянуть тот факт, что наши предприятия успешно работают по программе импортозамещения. Сделали мы это для того, чтобы заказчики не несли риски из-за нехватки импортных деталей в нашей продукции. После модернизации производства мы можем с полным правом сказать, что на 100% готовы к любым неожиданностям и готовы с ними справиться.

– Что позволяет предприятию вести



успешную деятельность?

— Прежде всего, это профессионализм кадров. Наши сотрудники постоянно повышают квалификацию, проходят обучение. Всё это способствует выпуску новейшего высокотехнологичного оборудования.

Кроме того, в 2015 году мы открыли завод «Мегаполис» с целью наладить производство конструкций для самого взыскательного заказчика. Наши партнёры знают, что мы следим за качеством своей продукции на каждом этапе, от проектирования до монтажа, а продукция завода сертифицирована для реализации на европейском рынке (сертификат CE).

Благодаря внедрению системы менеджмента качества наш завод «Мегаполис» прошёл аттестацию у таких компаний, как «НИПИ-ГАЗ» и «Линде Инжиниринг Рус», что усиливает наши конкурентные преимущества, особенно в свете ужесточения требований госкорпораций к поставщикам.

Также залог успешной деятельности — грамотная стратегия ведения бизнеса, её мы и реализуем. Как я уже упомянул, компания не концентрируется на одном лишь направлении светотехники. Мы также работаем в области изготовления металлоконструкций для городского хозяйства, промышленных объектов, телекоммуникаций и прочего, в том числе разрабатываем способы быстрой организации пространств для зарядки электромобилей, электробусов. Развиваем дополнительные услуги, например, сервисное обслуживание и шефмонтаж оборудования, обучение эксплуатантов заказчика.

— Есть ли у вас уникальные технологии и продукты, аналогов которым нет в России или за рубежом?

— Конечно же, есть. Развитие — это одно из

условий движения компании вперёд. Разработок у нас достаточно, но рассказать хотелось бы вот о каких. На ЗМК «Мегаполис» мы запустили линию круглоконических опор. Они технологичны и безопасны, потому что исключают возможность использования недобросовестными поставщиками трубного проката б/у, а в регионах это, к сожалению, частое явление. Дополнительные элементы (кронштейн, цоколь, накладки и пр.) помогают им вписаться в любой архитектурный облик, от ретро до хай-тек. На такой уникальной оснастке можно производить максимально широкую линейку опор разных высот. Причём они могут быть изготовлены, в том числе, и для трамвайной сети. Мы поставили в Санкт-Петербурге опоры для линии первого в России частного концессионного скоростного трамвая «Чижик».

Буквально на днях установили пилотные образцы круглоконических светофорных стоек в Иваново. Это наша новая линейка, разработанная для оснащения пешеходных переходов в рамках реализации нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

Ещё одним уникальным направлением является производство высокомачтовых флагштоков.

— Какие из реализованных проектов были наиболее интересными для компании?

— Проекты по изготовлению и монтажу высокомачтовых молниеотводов для одного из заводов «СИБУРа» в Тобольске. «АМИРА» была единственной фирмой, которая не побоялась взяться как за проектирование и производство, так и за монтаж. Более 20 лет в составе группы компаний у нас работает своя монтажная фирма «Петросвет», сотрудники которой накопили колоссальный опыт и смог-

ли качественно и в срок собрать несколько 83-метровых и 90-метровых конструкций.

— Как бы вы охарактеризовали рынок опор и другой продукции для наружного освещения в России и своё место на нём? Возможно ли российским компаниям конкурировать не только между собой, но и с иностранными компаниями?

— Рынок уличного освещения всё ещё динамично развивается. Особенно благотворно на него повлияло увеличение бюджета на развитие дорожных сетей и в целом инфраструктуры в регионах. Совершенно очевидно, что в ремонте старых дорог и прокладке новых потребность назрела давно, и, конечно, рынок освещения откликается на этот тренд. Компания «АМИРА» — опытный игрок на этом рынке, мы трудимся в отрасли уже 28 лет и входим в тройку лидеров.

Российские компании не только могут конкурировать с коллегами из-за рубежа, но и делают это. Наша победа в конкурсе на поставку самого высокого флагштока Европы — тому подтверждение.

— Какие технические решения позволили реализовать проект по изготовлению самого высокого флагштока в Европе? С какими сложностями вы сталкивались? Как удалось получить такой интересный заказ?

— Это был уникальный проект, мы ранее не делали 100-метровых конструкций. Для реализации использовали технологию, которую применяем при производстве наших мачт, — это гибка нескольких стальных секций и их стыковка при помощи телескопического соединения с натягом. Такая технология позволяет сделать прочную конструкцию, которая будет легче по весу, чем аналоги. Нижняя часть флагштока не выглядит громоздкой, а это важно, так как вокруг таких конструкций, как правило, разбивают целые парки. «Мегаполис» произвёл его всего лишь за пять недель, и это при том, что конструктив мы разрабатывали с нуля.

Сложности, конечно, были. Европейский рынок, как и наш, защищается от иностранцев. Основная же трудность была в том, что подобная конструкция была установлена в Европе впервые. Это значит, что у проверяющих не была отработана технология приёмки, и они перестраховывались на всякий случай. Мы к таким организационным трудностям относимся спокойно.

— Насколько богатым был опыт изготовления флагштоков к моменту получения этого заказа?

— Не думаю, что будет преувеличением сказать: в производстве высокомачтовых флагштоков в России мы — в группе лидеров. Одним из первых изделий завода «Мегаполис» был 50-метровый флагшток. Он стал самым высоким на Северо-Западе России. Как оказалось дальше, этот вид продукции пользуется спросом, поэто-



«Газпром Арена», Санкт-Петербург

му опыт по её проектированию, изготовлению и установке был накоплен немалый. Сами по себе флагштоки не особенно сложны технически, основная трудность в них — подъёмный механизм. Мы ставили флагштоки на Чаяндинском месторождении (газопровод «Сила Сибири» ПАО «Газпром»), на границе с Эстонией, к чемпионату мира по футболу в 2018 году установили 32 16-метровых флагштока у «Самара-Арены». В июне мы поставили 40-метровый флагшток в Аксае, и на данный момент он самый высокий в Ростовской области.

— Насколько часто вы получаете заказы от зарубежных фирм? Насколько продуктивна деятельность компании за рубежом в целом?

— Экспортные поставки у нас были уже в 1996 году. Но целенаправленно выходить на зарубежные рынки мы стали около 2 лет назад. Наша продукция востребована, идеи поддерживаются зарубежными партнёрами. Мы получили все необходимые сертификаты и потихоньку наращаем обороты.

— Какие перспективы видите в будущем? Какие интересные проекты реализуете сейчас или планируете вести в ближайшем будущем?

— Приоритетными для нас на данный момент является Арктика, а именно Заполярье, где мы более 15 лет устанавливаем осветительное оборудование. Нас не пугает суровый климат, наоборот, природный вызов подстёгивает и конструкторскую группу, и светотехников искать новые решения. Также мы обслуживаем морские нефтяные платформы и помогаем создавать безопасную городскую среду и инфраструктуру для зарядки электромобилей и электробусов.

Перспективы хорошие. Государство активно строит либо реконструирует внутреннюю инфраструктуру, от магистральных газопроводов до городских скверов, и у нас, к счастью, есть предложения для всех этих направлений, поэтому и растём по каждому из них.

Например, в настоящий момент полным ходом идут работы по исполнению поручения Президента РФ «Об устранении цифрового неравенства», в рамках которого речь также идёт о развитии пятого поколения мобильной связи. В связи с этим к опорам сотовой связи предъявляются повышенные требования, и компания «АМИРА» им полностью соответствует, а значит, способна успешно справиться с заказами в данной области. В Ленинградской области сотовые операторы уже устанавливают разновысотные (до 50 м) опоры с прицелом на сеть 5G. Их как раз производит наша компания. И, думаю, наше сотрудничество с государственными и частными структурами будет только усиливаться.

**г. Санкт-Петербург, ул. Калинина, 22,
+7 (812) 441-25-00,
amira@amira.ru, amira.ru**

Бульварное кольцо,
Москва



100-метровый флагшток.
Самый высокий флагшток в Европе, Хамина, Финляндия



AMIRA group of companies:

Circular conical traffic poles with integrated lighting systems, Ivanovo

A SUPPORT FOR LIGHT AND NOT ONLY

We are surrounded with plenty of things which have a great role in the life of people, cities and countries. We just do not notice this. Just think of light poles with lanterns, which illuminate streets at night, for instance. They seem so commonplace and ordinary. Their absence, however, causes discomfort and insecurity when you walk along a dark street and motorists have to drive slowly and carefully. Such a situation usually gives a feeling of anxiety. Moreover, it turns out to be, that even a simple lighting support tends to evolve in time and become better and more reliable. And not only lighting supports - flagpoles, metal constructions for the municipal infrastructure, and many other elements of the urban and road landscape undergo many changes to keep up with the times. This is exactly the case with the products of the St. Petersburg joint-stock company AMIRA. The CEO of JSC AMIRA Andrei Saramud tells us how this happens.



– Let's start with the company and its products. What does it specialize in?

– For more than 25 years our group of companies has been designing, manufacturing and installing outdoor lighting systems. You can notice them on the central streets of cities and on stadiums, along highways, at airports, in parking lots at shopping malls. In general, we implement large projects in the field of outdoor lighting and ensure the safety of roads, sea and air ports, sports facilities and fuel and energy enterprises. In addition to them, we manufacture a number of other lengthy metal structures at our own production base.

Our products are popular with customers, and this is clearly seen in the geography of its distribution: all of Russia, including the Arctic and some foreign countries. Almost all major Russian companies use the products of our company, including such companies as Gazprom, NOVATEK,



the Skolkovo innovation center

that we monitor the quality of our products at every stage, from design to installation, and the plant's products are certified for sale on the European market (CE certificate).

Thanks to the introduction of a quality management system, the Megapolis plant has been certified by such companies as NIPIGAZ and Linde Engineering Rus. It underlines our competitive advantages, especially in view of the tightening of requirements by state corporations for suppliers.

The competent business strategy, which we possess, is also the key to success. As I have already mentioned, the company does not specialize in only one direction of lighting technology. We also work in the field of manufacturing metal constructions for municipal services, industrial facilities, telecommunications and etc. We also evolve the idea to quickly organize spaces for charging electric vehicles and electric busses. We develop additional services, for example, service maintenance and supervision of the equipment, training of customer's operators.

– Do you have unique technologies and products that have no analogues in Russia or abroad?

– Of course we do. Development is one of the conditions for a company to move forward. We have enough solutions, and I would like to talk about some of them. At ZMK Megapolis we have launched the production line of conical circular poles. They are technologically advanced and safe, because they exclude the possibility

of exploitation of used pipe products by unscrupulous suppliers, what is unfortunately is a frequent case in the regions. Additional elements (supporting braces, base, mouldings, etc.) help them to fit any architectural look, from retro to hi-tech. With such unique equipment, we can produce the widest possible line of poles of different heights. We can also produce poles for tram lines. We have installed supports for the line of the first private concession express train in Russia, Chizhik in St. Petersburg.

Recently we have installed pilot models of conical circular light signaling equipment poles in Ivanovo. They represent our new product range, designed to equip pedestrian crossings in the framework of the national project "Safe and high-quality roads". Another unique area is the production of high mast flagpoles.

– Which of the implemented projects were the most interesting?

– Projects for the manufacture and installation of high mast lightning diverters for one of the SIBUR plants in Tobolsk was among the most interesting ones. AMIRA was the only company that has taken the challenge to cope with their design, production, and installation. For more than 20 years, we have our own installation company, Petrosvet, which is included into the group of companies, its employees have gained tremendous experience and have managed efficiently and on time to assemble several 83-meter and 90-meter constructions.

SIBUR, LUKOIL, Rosneft, Alrosa, Rushydro, etc. We are responsible for the quality of our products and their installation, so they are successfully used even in earthquake-prone regions and in places with strong winds. Climatic conditions are not an obstacle for reliable long-term operation of our products.

I think, we should mention the fact that our enterprises are successfully operating under the import substitution program. We have taken care of this so that customers would bear no risks due to the lack of imported parts in our products. After the production modernization we say for sure that we are 100% ready for any challenges and ready to deal with them.

– What allows the company to conduct a successful business?

– First of all, this is the professionalism of personnel. Our employees regularly improve their qualifications, undergo training. All this contributes to the release of the latest high-tech equipment.

In addition, in 2015 we have launched the Megapolis plant with the goal of setting up production of constructions for the most demanding customer. Our partners know

Boulevard «Festival», Kazan.
Converted for the 2018 FIFA world Cup



– How would you characterize the market of poles and other products for outdoor lighting in Russia and your place on it? Is it possible for Russian companies to compete not only amongst themselves, but also with foreign companies?

– The street lighting market is still dynamically developing. Particularly beneficial was the increase in the budget for the development of road networks and infrastructure in the regions. It is quite obvious that the need for the repair of old roads and the laying of new ones is long overdue, and, of course, the lighting market responds to this trend. The AMIRA company is an experienced player on this market; we have been working in the industry for 28 years and enter the top three in this area.

Russian companies not only can compete with the foreign companies, they also do this. Our victory in the competition for the supply of the highest flagpole in Europe is the confirmation of this.

– What technical solutions have provided the implementation of the project for manufacturing the highest flagpole in Europe? What difficulties did you encounter? How did you get such an interesting order?

– It was a unique project; we had never done 100-meter constructions before. For implementation we have applied the technology, which we use in the production of our masts. This is bending of several steel sections and their joining by means of a telescopic joint with clamp. This technology allows manufacturing of a solid



Oil pumping station, seaport of Ust-Luga (NOVATEK), Leningrad region

construction, which would have lighter weight than analogues. The lower part of the flagpole does not look bulky, and this is important, since whole parks are usually laid out around such constructions. ZMK Megapolis produced it in short five weeks, and this is despite the fact that we developed the construction from the scratch.

There were difficulties, of course. The European market protects itself from foreigners. The main difficulty was that such a construction was erected in Europe for the first time. This means that the inspectors had not worked out the acceptance technology yet by the moment, and they took a cautious approach. We are accepting of such organizational difficulties.

– How rich was your experience in flagpoles manufacturing at the time of receipt of this order?

– I do not think it would be an exaggeration to say: we are in the group of leaders in the production of high mast flagpoles in Russia. One of the first products of the Megapolis factory was a 50-meter flagpole. It was the highest one in the North-West of Russia. As it turned out, this type of product was highly demanded, so we've acquired a considerable experience in its design, production and installation. Flagpoles are not technically complicated; the lifting mechanism is the main difficulty. We have installed flagpoles on the Chayandinskoye field (Power of Siberia gas pipeline of Gazprom PJSC), on the border with Estonia, we have also installed 32 16-meter flag poles near Samara Arena for the 2018 FIFA World Cup. In June, we have installed a 40-meter flagpole in Aksai, and at the moment it is the highest in the Rostov region.

– How often do you receive orders from foreign companies? How productive is the activity of your company abroad?

– We have been exporting since 1996. About two years ago we deliberately entered

the foreign markets. Our products are in demand. Our ideas are supported with foreign partners. We have received all the necessary certificates and step by step are gaining momentum.

– What prospects do you see in the future? What interesting projects do you implement at the moment or plan to conduct in the near future?

– The Arctic (Zapolyarye) is the priority for us at the moment. More than 15 years we have been installing the lighting equipment there. We are not afraid of the severe climate. On the contrary, the natural challenge inspires both the design team and lighting technicians to look for the new solutions. We also maintain offshore oil platforms and help to create safe urban environment and infrastructure for charging electric vehicles and electric busses.

We have good prospects. The state actively builds and reconstructs its internal infrastructure – starting with gas pipelines and moving on to public gardens. Fortunately, we have proposals for all these areas. That is why we develop each of them.

For example, at the moment, work is well under way on the implementation of the Presidential Instruction “On the elimination of the digital divide”, within the framework of which we are talking about the development of the fifth generation of mobile communications. In this regard, cellular communications poles are subject to strict requirements, and the AMIRA company fully complies with them, which means that it is able to cope with orders in this area successfully. In the Leningrad Region, mobile operators have already installed poles of different heights (up to 50 m) with a view to the 5G network. They are manufactured by our company. Speaking about the future, I think our cooperation with state and private structures will only strengthen.



**Saint Petersburg, Kalinina Street, 22,
+7 (812) 441-25-00, amira@amira.ru, amira.ru**

Тихий уголок, пристанище души – в окружении соседей и природы. Именно об этом мечтают многие жители мегаполисов и стремятся эту мечту реализовать. Удовлетворить данное желание берутся девелоперы коттеджных поселков, которые год от года предлагают все более комфортные и продуманные условия жизни вдали от городской суеты. О том, какие проблемы заботят застройщиков, и что они делают, чтобы проблем не испытывали резиденты поселков, говорим с Артёмом Чесноковым, руководителем проекта и председателем ТСН «Сувантоярви».



«СУВАНТОЯРВИ»: ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА И МЕЧТЫ

– Сейчас строительство коттеджных посёлков распространено достаточно широко. Чем ваш посёлок привлекает для потенциальных жителей, что выгодно отличает его от других?

– На сегодняшний день конъюнктура рынка и некоторая стагнация сократили строительство новых объектов, и девелоперы сконцентрировали внимание на своих текущих проектах. В итоге конкуренция выросла именно в моменте степени готовности как инфраструктуры, так и коммуникаций посёлка. Предложений на рынке, конечно, еще достаточно много, и они очень разнообразны. Не будем забывать и о вторичном рынке, о продаже земли не в коттеджных посёлках (деревнях, сёлах). Но как раз-таки наши клиенты интересуются именно посёлками.

Что же на самом деле ищут люди? Конечно, комфорт. И это не только чистка дорог, но и покос травы, обслуживание сетей и объектов (в нашем случае – пляжи, пирс и футбольное поле, теннисный корт, спортивная и детская площадка, лесная зона), электро-, водо- и газоснабжение, помощь в согласовании застройки и многое другое, что действительно позволяет говорить именно о комфорте.

Ещё одним нашим отличием, и притом достаточно весомым, является концепция застройки и свод правил поведения. По концепции мы нашли идеальный баланс между разными вкусами у разных людей и созданием единого стиля. Мы

не ограничиваем резидентов в выборе, например, материалов, архитектурного или ландшафтного стиля. Но при этом оговариваем концептуальное решение по цветам фасадов и заборам. Таким образом, даже разностильная архитектура смотрится в посёлке единым целым за счёт общего цвета.

Дополнительно мы, как ни странно, думаем и об экономии ресурсов внутри посёлка. Всё освещение работает на светодиодах с фотоэлементами, видеонаблюдение – по датчикам движения, электроэнергия двутарифная (день/ночь). При этом мы не используем дешёвые комплектующие и услуги сомнительных контор, понимая, что экономия на материалах и качественных работах приведёт только к удорожанию обслуживания. Например, теннисный корт и поле для мини-футбола и баскетбола мы заказывали у подрядчика, который работает именно по спортивным объектам для министерства спорта. Пирс и аппаратель выполнял подрядчик, который имеет колоссальный опыт в строительстве пристаней. Сети водо- и газоснабжения нам проводит компания, которая работает с Газпромом и имеет соответствующую лицензию, а подрядчик по электроснабжению аккредитован Ленэнерго.

Нужно отдельно отметить, что стоимость обслуживания на сегодня, при таком наборе готовых коммуникаций и инфраструктуры, самая низкая в регионе и не увеличивается уже второй год.

– Какие факторы влияют на выбор, который делают в пользу вашего посёлка будущие резиденты?

– Как я уже говорил, это стадия готовности посёлка, но ещё немаловажны условия приобретения и чистота сделки – на сегодняшний момент риск, что посёлок будет не сдан, равен нулю. У нас возможна беспроцентная рассрочка с минимальным взносом и гибким графиком выплат до 20 месяцев. Конечно, есть и скидки, каждая сделка проходит по индивидуальным условиям. У нас нет армии менеджеров, которые борются внутри компании. Все вопросы по рекламе, PR и продажам, в том числе ответы на звон-



ки и показы с экскурсиями в посёлок, согласование условий и проведение сделки и регистрации провожу с клиентом лично я. В итоге каждый резидент уже на первичном звонке знает куда звонить и что с кем согласовывать, а также что его условия не могут быть изменены (исключая повышение цен, если не успел забронировать)

– Каковы идеальные условия для строительства коттеджного посёлка с точки зрения застройщика?

– Это очень странный вопрос. Нет идеальных мест или условий. Кто-то рассматривает территории на расстоянии 10 км от города, и при этом ясно, что тут не будет леса, озера, природы. Будет транспортная доступность и малоэтажная застройка. Кто-то ищет участки в лесу, но это означает, что транспортная доступность и внешняя инфраструктура будут страдать, а ещё появляется негативный фактор в виде листвы и сосновой пыльцы наряду с насекомыми в ваших владениях. Кто-то хочет жить прямо у воды, а значит, будет испытывать дискомфорт в связи с прибрежными ветрами.

Мы же ведём проект, ориентируясь на активный отдых, близость природы и на то, чтобы не мешать этой природе. У нас идеальный грунт и ровные сухие участки, и я честно считаю, что лучше посадить дерево, чем вырубать его на участке. Лесопарк площадью 14,5 га отделяет посёлок от Суходольского озера, поэтому у нас нет ветра с воды. За счёт новой трассы в 65 км от КАД проехать можно за 40-45 минут, не нарушая скоростной режим. Но в итоге вы оказываетесь действительно на природе с возможностью разнообразного активного отдыха в любое время года (от пеших прогулок, велосипеда и лыж до снегохода и квадроцикла). Тут и рыбалка, и охота, и ягоды с грибами. Всего в 15 минутах от нас – 2 горнолыжных курорта, самый большой верёвочный парк в Европе и гоночная трасса «Формулы 1». Ещё 3 минуты занимает путь до форелевой фермы и 10 минут – до супермаркетов.



«Сувантоярви» соответствует всем требованиям, которые заложены в многоформатный проект комфортной жизни на природе. Причём мы работаем не только как строители посёлка, но и как локомотив развития области в целом. Благодаря нашему проекту была отремонтирована общественная дорога, осуществлено газоснабжение деревни Удадьцово, и мы не будем на этом останавливаться. Есть много идей и задач, которые нам нужно будет реализовать в сотрудничестве с главой администрации, и, конечно, потребуется помощь губернатора Дрозденко, который всегда идёт нам навстречу.

– Много ли еще свободных участков в «Сувантоярви»? В каких ценовых сегментах?

– На текущий момент осталось менее 80 участков. Зона «комфорт» почти распродана и, скорее всего, в этом году полностью будет реализована. В зонах «бизнес» и «премиум» ещё есть участки, но «вымываются» в первую очередь площади на 12-15 соток. В «премиум» первой линии (участки со своим выходом в лес и к озеру) земли почти не осталось, там не реализовано всего 3 участка площадью от 24 до 47 соток. Спрос разный, но многоформатность делает посёлок привлекательным по вариантам выбора и ценовой политике. Всегда можно найти компромисс по площади и по цене для разных категорий населения. Самый дешёвый участок «комфорт» на 9 соток стоит 1 500 000 рублей, 12 соток в «бизнес» – 2 600 000 рублей, 15 соток в «премиум» – 3 700 000 рублей, с учётом максимальных скидок на сегодня.

В стоимость входят коммуникации, в разных пакетах они варьируют: в «комфорт» – 10-12 Квт + вода, в «бизнес» – 15 Квт + вода + магистральный газ, в «премиум» – 20-30 Квт + вода + магистральный газ. Вода у нас из собственной скважины, уже питьевая. Все коммуникации проходят вдоль границы участка. В зонах «бизнес» и «комфорт» дороги из асфальтовой крошки, а в «премиум» – из асфальта, с отдельным въездом.

– С какими проблемами компания чаще всего сталкивается при управлении посёлком? И как их решает?

– Основная проблема всегда одна – подведение коммуникаций и общение с государственными органами. С кем-то проще решать вопросы, с кем-то труднее. К примеру, с администрацией поселения работать легко, с лесничеством, экологами и росреестром – чуть посложнее, а вот с громадными неповоротливыми машинами типа Ленэнерго и Газпрома, а также рядом госучреждений – непросто. Я неоднократно писал и говорил в разных интервью, что нам не хватает регулятора, или, если хотите, «единого окна» для девелоперов и застройщиков,

который смог бы соединить множество ведомств и подведомств в одно и нёс за это ответственность.

Пока этого нет, решать проблемы приходится по старинке, «высискиванием» и «долблением». Помните, раньше была такая пытка: капля воды капала с определённой очередностью в одно и то же место? Так и тут. Пишем письма, получаем отписки, опять пишем уже выше, и ещё, получаем рекомендацию, выполняем её – получаем корректировку, выполняем корректировку – переходим на другой этап... а там по новой.

– Какие тренды в строительстве и управлении коттеджными посёлками можете выделить сейчас?

– Наверное, на сегодня я бы сформулировал это так: управление – это обеспечение комфортного и беззаботного образа жизни внутри посёлка гражданам и их семьям в соответствии с общими сводами правил по обеспечению безопасности и строительству. Я предпочитаю вести открытую политику информирования жителей. Для этого есть и сайты ТСН, и социальные сети, где мы размещаем новости и другую важную информацию.

Что касается строительства – тут тренд один, это хорошее качество за разумные деньги. Можно строить дорого, можно очень дорого, но всегда должен быть баланс в цене и последующем обслуживании. У нас ежемесячный платеж составляет 3 290 рублей в месяц, куда включается всё, кроме электричества и потреблённого газа.

– В плане тенденций вы идёте по течению или сами задаёте направление движения?

– Нет, точно не идём по течению. Идей у нас просто невероятное множество. Иногда я делюсь ими с окружающими, оцениваю – нравятся или нет, говорю с узкими специалистами – возможна ли реализация, сколько она будет стоить, будет ли пользоваться спросом.

Конечно, иногда сложно что-то изобретать в повседневной рутине, но движение обязательно нужно... В движении – жизнь.

– Что вы планируете на будущее?

– На будущее... это как при приёме на работу на топ-позицию услышать вопрос: «Кем вы себя видите в нашей компании через 5 лет?», и тут ты понимаешь, что единственный верный ответ – партнёром. Так и тут, скорее всего, дальше будет ещё интереснее, и меня ждёт много нового. Но пока остановимся на «Сувантоярви» и не будем забегать вперёд. То, как сейчас выглядит посёлок – это труды трёх лет с нулевого цикла «полю». На сегодня можно точно сказать – страха перед новым точно нет.

Также, пользуясь случаем, приглашаем в гости.



SUVANTOJÄRVI: the territory of dreams and comfort

A cozy nook, a harbor for a soul in the midst of neighbors and nature. This is the dream of many megapolis citizens, which they strive to fulfill. The developers of cottage villages do their best to accede to this request. From year to year they offer more and more comfortable and elaborate living conditions away from the city bustle. We talk with Artem Chesnokov, project manager and chairman of condominium Suvantojärvi about the problems the developers care about and the efforts they make so that the residents of the villages do not experience problems.

– The construction of cottage villages is widespread nowadays. What makes your village attractive to potential residents, what distinguishes it from others?

– To date, conditions of the market and stagnation have reduced the construction of new facilities. Therefore developers have focused on their current projects. As a result, competition grew precisely at the moment when both the infrastructure and the communications of the villages were ready. Of course, there are a lot of offers on the market, including secondary housing and sale of land plots of village and rural areas. Still our customers express interest precisely in villages.

What are people really looking for? Of course, they are looking for comfort. And here we mean not only road cleaning, but also grass mowing, maintenance of networks and facilities (in our case - beaches, a dock and a football field, a tennis court, sports and children's playgrounds, a forestal area), electricity, gas and water supply, assistance in planning housing and much more, which really allows us to talk about comfort.

We, as a company, are remarkable for the construction concept and the set of rules. To speak about the concept, we have found the perfect balance between different tastes of people and creating a uniform style. We do not limit our residents in the choice of materials, architectural or landscape

style. But at the same time we specify the conceptual solution on the colors of facades and fences. Thus, even multi-style architecture in the village looks uniform due to the common color.

Moreover, we think about saving resources within the village. Lighting works on LEDs with photocells, video surveillance works on motion sensors, electricity is double-rate (day / night). At the same time, we do not use cheap components and services of dingy companies, understanding that saving on materials and quality work will lead to larger expenses on services. For example, we have ordered a tennis court and a field for mini-football and basketball from a contractor who makes a specialty out of sports facilities for the Ministry of Sports. The dock and the ramp are performed by a contractor who has tremendous experience in the construction of berthing places. Water and gas supply networks are laid by the company, which works with Gazprom and has an appropriate license, and the electricity supply contractor is accredited by Lenenergo.

And the cost of services with such a set of ready-made communications and infrastructure is the lowest in the region and has not increased for the second year.

– What factors influence the choice made by future residents in favor of your village?

– As I have already said, this is the



readiness stage of the village, the terms of purchase and the purity of the transaction are also important - at the moment, the risk that the village will not be commissioned is zero. We offer interest-free installments with a minimum deposit and a flexible payment schedule of up to 20 months. Of course, there are discounts. Each transaction is subject to individual conditions. We have no "army" of managers who "are fighting" within the company. Personally I am responsible for all the questions on advertising, PR and sales, including answers to calls and display tour along the village, agreement of terms and conditions, the transaction and registration. As a result, every client already knows where to call and with whom to coordinate.

– What are the ideal conditions for the construction of a cottage village from the point of view of a developer?

– This is a very strange question. There are no ideal places or conditions. Someone considers for the settlement a territory at a distance of 10 km from the city, where there are no forest, lake and nature. Someone



chooses sites in the forest, but it means that transport accessibility and external infrastructure are compromised, and there is also a negative factor - foliage and pine pollen along with insects in your possessions. Someone wants to live right down by the water, which means they will feel discomfort due to coastal winds.

We conduct the project, being focused on the outdoor activities, the proximity of nature and intention not to interfere with this nature. We have perfect soil and level dry areas. I am totally convinced that it is better to plant a tree than to cut it down on your site for the settlement. The forestal area of 14.5 hectares separates the constructed village from Sukhodolsky Lake, that is why there no coastal winds here. Due to the new route 65 km from the Ring Highway, you can drive here in 40-45 minutes not violating the speed limit. But finally, you really find yourself in nature open to a variety of outdoor activities at any time of the year (beginning with hiking, biking and skiing and ending with snowmobile and quadricycle activities). There are two ski resorts, the largest rope park in Europe and the Formula 1 race track just 15 minutes from us. Another 3 minutes takes the way to the trout farm and 10 minutes to supermarkets.

Suvantojärvi meets all the requirements that are laid down in a multi-format project for comfortable living in nature. Moreover, we function not only as constructors of the village, but also as a locomotive for the development of the whole region. Thanks to our project, the public road was repaired, gas was supplied to the Udaltsovo village, and we'll move on from there. There are many ideas and tasks that we are going to implement in cooperation with the head of the administration, and, of course, we need Mr. Drozdenko's, governor of Leningrad Region help, who always supports us.

- Are there many free land plots in

Suvantojärvi? What are the price segments?

- Currently there are less than 80 free land plots. The comfort zone is almost sold out and most likely this year will be fully implemented. There are some free areas of business and premium classes, but the areas of 12-15 acres are the first to be sold off. There is almost no land left in the "first line, premium" (plots with access to the forest and the lake), only 3 plots from 24 to 47 acres are not sold there. The demand is different, but the multi-format makes the village attractive in terms of choice and pricing policy. You can always find a compromise on areas and price for different categories of the population. The cheapest comfort land plots for 9 acres costs 1,500,000 rubles, 12 acres in the "business" - 2,600,000 rubles, 15 acres in the "premium" - 3,700,000 rubles, taking into account the maximum discounts for today.

The price includes communications. They vary in different packages: 10-12 kW + water for "comfort", 15 kW + water + mains gas for "business" and 20-30 kW + water + mains gas for "premium". The water from our own well is suitable for drinking. The utility system is laid along the border of the site. In the business and comfort zones, roads are made of asphalt crumb. The premium zone has a separate entrance and is provided with asphalt roads.

- What are the most frequent problems of the company when managing a village? How does it solve them?

- The main problem is always the same - utility system and communication with the state authorities. Some people are more difficult to deal with, others are easier. For example, it's easy to work with the administration of the settlement, it is a little more complicated to work with forestry, ecologists and with the Rosreestr, and such huge and clumsy machines as Lenenergo and Gazprom, as well as a number of state institutions are not easy to work with. I have repeatedly written and said in various interviews that we need a regulator or a "single window" for developers and constructors, which would be able to unite many departments and sub-departments into one and bear responsibility for this.

While this is not the case, we solve this problem in the old way, by "sitting through" and "chiseling". Do you remember such a torture: a drop of water dropped on the victim's head, continuously, always in the same spot and

for an extended period of time. So do we: we write letters, get replies, write again to higher authorities, get recommendations, we comply with them, get adjustments, comply with them, move on to another stage and so on.

- What trends and tendencies in the construction and management of cottage villages can you highlight now?

- Probably, today I would put it this way: management is ensuring comfortable and carefree lifestyle inside the village for citizens and their families in accordance with the general codes of safety and construction. I prefer an open policy to keep residents informed. For this, there are web-sites of television news services and social networks where we post news and other important information.

As for construction, there is only one trend - good quality for a reasonable price. The construction may be expensive, it may be very expensive, but there should always be a balance in price and subsequent maintenance. Our monthly payment is 3,290 rubles per month, which includes everything except electricity and gas.

- In terms of trends, do you go along with the tide, or do you set the direction of movement yourself?

- We certainly do not go along with the tide. We have an incredible number of ideas. Sometimes I share them with others, evaluate whether they are appreciated or not, I speak with narrow specialists - is it possible to fulfill the ideas, how much will it cost, whether they will be in demand.

Of course, sometimes it is difficult to invent something in everyday routine, but movement is absolutely necessary ... Moving is living.

- What do you plan for the future?

- For the future ... it's like when hiring a top position to hear the question: "Where do you see yourself in five years?" - you understand that "being your partner" is the only right answer. Most likely this is the same situation. Further it will be even more interesting. A lot of new things are waiting for me. But for now, I'd better focus on Suvantojärvi and not run ahead. The current look of the village is the work of three years from the zero field- stage of the cycle. Today we can say for sure - we have definitely no fear before a dawn of a new day.

Also, taking the opportunity, we welcome you to visit us.





Генеральный директор
фармкомпания «ВЕРТЕКС»
Георгий Побелянский
рассказывает губернатору
Санкт-Петербурга Александру
Беглову об инновационно-
производственном комплексе.

Фото предоставлено Управлением информации –
пресс-службой администрации губернатора Санкт-Петербурга

«ВЕРТЕКС» в ОЭЗ как сила притяжения

Компания участвует в российско-японском проекте по улучшению производственного процесса, готовится к старту маркировки упаковок лекарств с 2020 года и начинает научное сотрудничество по разработке новых препаратов для применения в кардиологии. А недавно фармкомплекс производителя посетил губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов. Ключевые события этого года также дополнило открытие лабораторий департамента управления продуктовым портфелем в новом здании второй очереди завода.

За 16 с лишним лет с запуска первого производства «ВЕРТЕКС» прошёл сложный эволюционный путь в развитии своих мощностей, компетенций персонала и интеллектуальной собственности. «У компании есть инновационно-производственный комплекс с научно-исследовательским центром в ОЭЗ «Санкт-Петербург». Общая площадь фармкомплекса превышает 56 000 м²; потенциальный объём производства, по прогнозам, составит более 200 млн упаковок готовой продукции в год», – отмечает Георгий Побелянский, генеральный директор фармкомпания «ВЕРТЕКС».

Помимо востребованных дженериков, в портфеле компании 4 оригинальных комбинированных лекарственных препарата, не имеющих аналогов, для применения в гинекологии, дерматологии, оториноларингологии и кардиологии. Также она производит косметические средства и биологически активные добавки. «ВЕРТЕКС» проводит многоступенчатый контроль качества в соответствии с требованиями стандарта GMP, система менеджмента качества производителя сертифицирована на соответствие требованиям национального и международного стандарта ISO 9001.

В этом году «ВЕРТЕКС» одним из первых фармпроизводителей заявил о готовности к старту системы маркировки упаковок лекарств с 2020 года. Компания проделала масштабную работу, чтобы запустить сложные процессы в срок.

КАЙДЗЕН ПО-РОССИЙСКИ

В 2019 году «ВЕРТЕКС» участвует в программе «Диагностика производительности российских предприятий» (техаудит), которую реализуют Министерство промышленности и торговли РФ совместно с Министерством экономики, торговли и промышленности Японии. Фармкомплекс компании в Петербурге выбран японской стороной в числе 10 российских площадок для применения и отработки на практике принципов кайдзен – непрерывного улучшения производственного процесса. Летом и в октябре этого года японские эксперты предложили оптимизацию процессов в «чистых» помещениях и провели тренинги для производственных сотрудников компании. Также запланирован визит специалистов в фармкомплекс АО «ВЕРТЕКС» в ноябре.

Недавно фармкомплекс компании посетил губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов. Он осмотрел на производстве участок упаковки, а генеральный директор фармкомпания «ВЕРТЕКС» Георгий Побелянский рассказал ему о новых продуктах в портфеле и о построенных второй и третьей очередях инновационно-производственного комплекса, общая сумма инвестиций в который превышает 7 млрд рублей. Вторую очередь компания запустила в этом году:

весной начал работать склад, а летом – новые лаборатории департамента управления продуктовым портфелем.

Именно в них на основе научного сотрудничества «ВЕРТЕКС» и ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр им. В.А. Алмазова» Минздрава России планируют разработать новые оригинальные комбинированные лекарственные препараты для лечения артериальной гипертензии. Подобные соединения действующих веществ ранее в России не создавались, поэтому не имеют аналогов.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ЦЕНТРОМ АЛМАЗОВА

Стороны подписали договор о научном сотрудничестве в Санкт-Петербурге 18 октября. Планируется создать препараты на основе соединений из двух, трёх и четырёх действующих веществ.

«Для компании «ВЕРТЕКС» это огромная честь, ответственность и гордость, что мы можем подписать такое соглашение, можем принять участие в создании оригинальных препаратов, которые потом будут помогать миллионам граждан нашей страны, – отметил Георгий Побелянский. – Компания располагает необходимыми кадрами, лабораторной, материальной, технологической базой».

«Сегодня инновационное развитие здравоохранения немыслимо без такого важного компонента, как бизнес. Партнёрство, которое сегодня создаётся в Санкт-Петербурге в рамках кластера «Трансляционная медицина», – это очень хороший пример взаимодействия науки, образования и производства», – заявил Евгений Шляхто, генеральный директор ФГБУ «НМИЦ В.А. Алмазова» Минздрава России, академик РАН, президент Российского кардиологического общества.

Научное сотрудничество между АО «ВЕРТЕКС» и НМИЦ им. В.А. Алмазова включает разработку состава и лекарственной формы, патентование, проведение доклинических, клинических и других лабораторных исследований, регистрацию лекарственных препаратов, отработку технологии в производстве и др. Также планируется подготовка документации для включения лекарств в государственные программы, в том числе: «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Фарма 2030». Конечная цель проекта – промышленный выпуск, продвижение и реализация продукции.

В составе новых лекарственных комбинаций – современные вещества, доказавшие свою эффективность и безопасность для лечения артериальной гипертензии. Затраты на разработку лекарственных препаратов оцениваются в размере около 70 млн рублей, период реализации проекта – до 10 лет.

АО «ВЕРТЕКС»

- ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА, 2017 Г.
- ЛИДЕР ПО ОБЪЁМУ ПРОДАЖ РЕЦЕПТУРНЫХ ЛЕКАРСТВ И ПО ТЕМПУ РОСТА СРЕДИ РОССИЙСКИХ ФАРМПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В АПТЕКАХ РФ (2018, DSM GROUP)
- НА ВТОРОМ МЕСТЕ В РЕЙТИНГЕ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛЕКАРСТВ, ОКАЗАВШИХ НАИБОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФАРМРЫНОК РФ (2018, IPSOS COMCON ПРИ СОДЕЙСТВИИ KPMG)



КРУГЛЫЕ ЦИФРЫ

2019 ГОД:

- 20 ЛЕТ С ДАТЫ
ОСНОВАНИЯ КОМПАНИИ
- 1500+ СОТРУДНИКОВ
- 60 000+ АПТЕК
С ПРОДУКЦИЕЙ
КОМПАНИИ В РОССИИ,
КАЗАХСТАНЕ И
БЕЛАРУСИ
- 270 ПОЗИЦИЙ
ПРОДУКЦИИ
В ПОРТФЕЛЕ:
ЛЕКАРСТВА, А ТАКЖЕ
КОСМЕТИЧЕСКИЕ
СРЕДСТВА, БАД

«Проект позволит обеспечить пациентов современными медикаментами и усовершенствовать терапию артериальной гипертензии, для этого планируется включить новые препараты в соответствующие стандарты лечения», – комментирует Евгений Шляхто.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ «ПОЛИПИЛЮЛИ»

По данным АО «ВЕРТЕКС», объём рынка кардиологических комбинаций из двух компонентов для лечения артериальной гипертензии в РФ значителен: более 5 млрд рублей и около 13 млн упаковок. Темп роста этого сегмента опережает динамику отечественного фармынка в целом и составляет 8% в упаковках и 32% в рублях. Такие лекарства имеют большой потенциал, признаны специалистами и входят в число препаратов выбора врачей. Рынок лекарств с комбинациями из трёх компонентов увеличивается ещё активнее: ежегодный прирост сегмента – 50% в упаковках и около 40% в рублях при объёме более полумиллиарда рублей и около 850 тысяч упаковок.

По оценкам экспертов в области фармации и медицины, комбинированные лекарственные препараты из четырёх компонентов для лечения артериальной гипертензии – будущее современной кардиологии. Это более удобные «полипилюли», которые могут быть эффективнее привычных препаратов со схожими свойствами и увеличивают приверженность пациентов к лечению. Лекарства такого вида также планируется разработать в результате сотрудничества сторон.

Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями входит в число ключевых федеральных проектов национального проекта «Здравоохранение» до 2024 года. Таким образом, научное сотрудничество АО «ВЕРТЕКС» и ФГБУ «НМИЦ им. В.А. Алмазова» Минздрава России будет способствовать снижению смертности и соответствию приоритетному курсу на увеличение продолжительности жизни до 80 лет, выполнению задач российской системы здравоохранения, повышению эффективности методов лечения.

Инновационно-производственный комплекс фармкомпания «ВЕРТЕКС» в ОЭЗ «Санкт-Петербург» на участке «Новоорловская»

WERTEKS IN THE SEZ as power of attraction

The company participates in the Russian - Japanese project on the production process improvement. It plans to start labeling of drug packages since 2020, and begins scientific cooperation on new drugs for use in cardiology development. Recently, the pharmaceutical complex of the manufacturer was visited by Acting Governor of St. Petersburg, Alexander Beglov. The key events of this year were also complemented by the opening of the department laboratories of product portfolio management in the second stage of the plant construction building.



Georgy Pobelyanskiy, CEO of the WERTEKS pharmaceutical company and Evgeny Shlyakhto, Director General of Almazov National Medical Research Centre, Academician of the Russian Academy of Science, President of the Russian Society of Cardiology.



ROUND FIGURES

2019:

- 20 YEARS SINCE THE DATE OF THE COMPANY FOUNDATION
- 1500+ EMPLOYEES
- 60,000+ PHARMACIES

WITH THE COMPANY PRODUCTS IN RUSSIA, KAZAKHSTAN AND BELARUS

• 270 ITEMS IN THE PORTFOLIO: MEDICINES, COSMETICS, DIETARY SUPPLEMENTS



Over 16 years since the launch of the first production facility, WERTEKS has gone through a difficult evolutionary path in the development of its capacities, personnel competencies and intellectual property. "The company has an innovative production complex with a research center in the SEZ St. Petersburg". The total area of the pharmaceutical complex exceeds 56,000 m²; the potential production volume is planned to be more than 200 million packs of finished products per year", said Georgy Pobelyanskiy, CEO of the WERTEKS pharmaceutical company.

In addition to the generics demanded, the company's portfolio includes 4 original combined medicines, which have no analogues, for use in gynecology, dermatology, otorhinolaryngology and cardiology. It also produces cosmetics and dietary supplements. WERTEKS conducts multi-stage quality control in accordance with the requirements of the GMP standard. The manufacturer's quality management system is certified for compliance with the requirements of the national and international standard ISO 9001.

In this year, WERTEKS became one of the first pharmaceutical manufacturers, which announced its readiness to launch the drug package labeling system in 2020. The company has done extensive work to launch complex processes on time.

KAIZEN IN RUSSIAN

In 2019 WERTEKS participates in the Diagnostic of Russian Enterprises Productivity program (technical audit), which has been implemented since by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation together with the Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan. The pharmaceutical complex of the company in St. Petersburg has been selected by Japan in quantity of 10 Russian platforms for applying and practicing the principles of Kaizen - continuous improvement of the production process. In the summer and in October of this year, Japanese experts proposed optimization of processes in "clean" rooms and held training sessions for the company's production employees.

A visit of specialists to the pharmaceutical complex of WERTEKS JSC in November is also planned.

Recently, the company's pharmaceutical complex was visited by acting Governor of St. Petersburg, Alexander Beglov. He inspected the packaging area at the production site, and CEO of the WERTEKS pharmaceutical company, Georgy Pobelyanskiy, told him about new products in the portfolio and about the finished second and third phases of the innovation-production complex, the total amount of investments in which exceeds 7 billion rubles. The company launched the second phase this year: in the spring the warehouse was put into operation, and in the summer - the laboratories of the product portfolio management department had started their work.

On the basis of scientific cooperation, WERTEKS and Almazov National Medical Research Centre, plan to develop new original combination medicines for the treatment of arterial hypertension. Such compounds of active substances have never been created in Russia; therefore, they have no analogues.

COOPERATION WITH ALMAZOV CENTRE

On October 18, in St. Petersburg the parties signed an agreement on scientific cooperation. It is planned to create pharmaceuticals based on compounds of two, three and four active substances.

"It is a great honor, responsibility and pride for the WERTEKS company that we can sign such an agreement. We can take part in the creation of original pharmaceuticals that later will help millions of our citizens," said Georgy Pobelyanskiy. "The company has the necessary staff and a laboratory, material, and technological base," he underlined.

"Today, the innovative development of healthcare is inconceivable without such an important component as business. The partnership, which is being created today in St. Petersburg within the framework of the Translational Medicine cluster, is a very good example of science, education and production interaction," said Evgeny Shlyakhto, Director General of Almazov National Medical Research Centre, Academician of the Russian Academy of Science, President of the Russian Society of Cardiology.

Scientific cooperation between JSC WERTEKS and the Almazov National Medical Research Centre includes development of composition and pharmaceutical form, patenting, conducting preclinical studies, clinical trials and other laboratory tests, the registration of drugs, elaboration of technologies in production, etc. It is also

planned to prepare documentation for the inclusion of drugs to the state programs, such as: Development of Pharmaceutical and Medical Industries, Pharma 2030. The ultimate aim of the project is the industrial output, promotion and sale of products.

The composition of the new drug combinations includes modern substances that have proven to be effective and safe for the treatment of arterial hypertension. The development costs of pharmaceuticals are estimated at about 70 million rubles, the project implementation period is up to 10 years.

"The project will provide patients with modern medicines and will improve the treatment of arterial hypertension, to achieve this, it is planned to include new drugs to the appropriate treatment standards," says Evgeny Shlyakhto.

PERSPECTIVE POLYPILLS

According to JSC WERTEKS data, there is a significant market volume of cardiological combinations of two components for the treatment of arterial hypertension in the Russian Federation: more than 5 billion rubles and about 13 million packages. The growth rate of this segment is ahead of the whole domestic pharmaceutical market dynamics and is 8% in packages and 32% in rubles. Such pharmaceuticals have great potential, are recognized by experts and are among the drugs of doctors' choice. The pharmaceutical market with combinations of three components is growing even more actively: the annual growth of the segment is 50% in packages and about 40% in rubles with a volume of more than half a billion rubles and about 850 thousand packages.

According to the experts' estimations in the field of pharmacy and medicine, combined pharmaceuticals of four components for the treatment of arterial hypertension are the future of modern cardiology. These are more convenient "polypills", which promise to be more effective than customary pharmaceuticals with similar properties. They will increase patients' commitment to treatment. Medicines of this kind are also planned to be developed as a result of cooperation between the parties.

The cardiovascular diseases control is one of the key federal projects of the national Healthcare project, till 2024. Thus, the scientific cooperation of JSC WERTEKS and Almazov National Medical Research Centre will contribute to reducing mortality and accordingly to the priority course for increasing lifetime up to 80 years, fulfilling the tasks of the Russian healthcare system, and increasing the effectiveness of treatment methods.

FOR REFERENCE

JSC WERTEKS

- WINNER OF THE RUSSIAN GOVERNMENTAL AWARD FOR QUALITY, 2017
- LEADER IN THE VOLUME OF SALES OF PRESCRIPTION DRUGS AND THE GROWTH RATE AMONG RUSSIAN PHARMACEUTICAL MANUFACTURERS IN PHARMACIES OF THE RUSSIAN FEDERATION (2018, DSM GROUP)
- THE SECOND PLACE IN THE RANKING OF RUSSIAN DRUG MANUFACTURERS, WHICH HAVE THE GREATEST IMPACT ON THE PHARMACEUTICAL MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION (2018, IPSOS COMCON WITH THE KPMG ASSISTANCE)

ЛАЗЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОПЕРЕЖАЮТ

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЛАЗЕРНЫЕ СИСТЕМЫ» – СОВРЕМЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, РАБОТА КОТОРОГО СОСРЕДОТОЧЕНА НА РАЗРАБОТКЕ И ВЫПУСКЕ СЕРИЙНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. В ЧИСЛЕ НОВИНОК ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ – ПРОМЫШЛЕННЫЙ 3D-ПРИНТЕР «М250», «АЛКОРАМКА» И ЛИДАРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ.

История развития компании «Лазерные системы» началась с научной лаборатории в стенах университета. Имея большой опыт проведения исследовательских работ, разработок и поставок уникальных мощных лазеров за рубеж, в 1998 году было принято решение создать производственную компанию. Сейчас «Лазерные системы» являются резидентом особой экономической зоны «Санкт-Петербург», где в 2018 году ввели в эксплуатацию современный производственный комплекс общей площадью более 6 000 кв. м, в котором на собственных мощностях проводят весь спектр работ от проектирования до серийного выпуска изделий.

– Приоритетом компании является разработка инновационных технических проектов, которые позволяют клиентам максимально эффективно и качественно выполнять поставленные задачи. Продукты АО «Лазерные системы» предназначены для повышения безопасности предприятий, решения важнейших задач в сфере аэронавигации и метеорологии, модернизации производства, для изготовления уникальных изделий, – отметил первый заместитель генерального директора Дмитрий Васильев.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ 3D-ПРИНТЕР «М250»





«М250» – первый в России сертифицированный промышленный 3D-принтер, запущенный в серийное производство в Санкт-Петербурге. Он позволяет выращивать из металлического порошка детали сложных форм максимального размера 250х250х250 мм³, которые невероятно трудно производить традиционными способами. В ходе процесса доступно использование металлических порошков любых производителей: как иностранных, так и российских, в то время как зарубежные аналоги в большинстве случаев работают только с иностранными порошками.

Инновационность заключается в применении одновременно двух лазеров при выращивании, что также является новшеством для России. Это позволяет значительно повысить производительность. К тому же благодаря оригинальным техническим

решениям эксплуатационные расходы снижаются в 10 раз в сравнении с аналогами.

Готовая деталь, выпущенная на установке «М250», сохраняет все свои эксплуатационные свойства и может весить в два раза меньше по сравнению с таким же изделием, изготовленным традиционным методом, при этом её себестоимость сокращается почти в 2 раза.

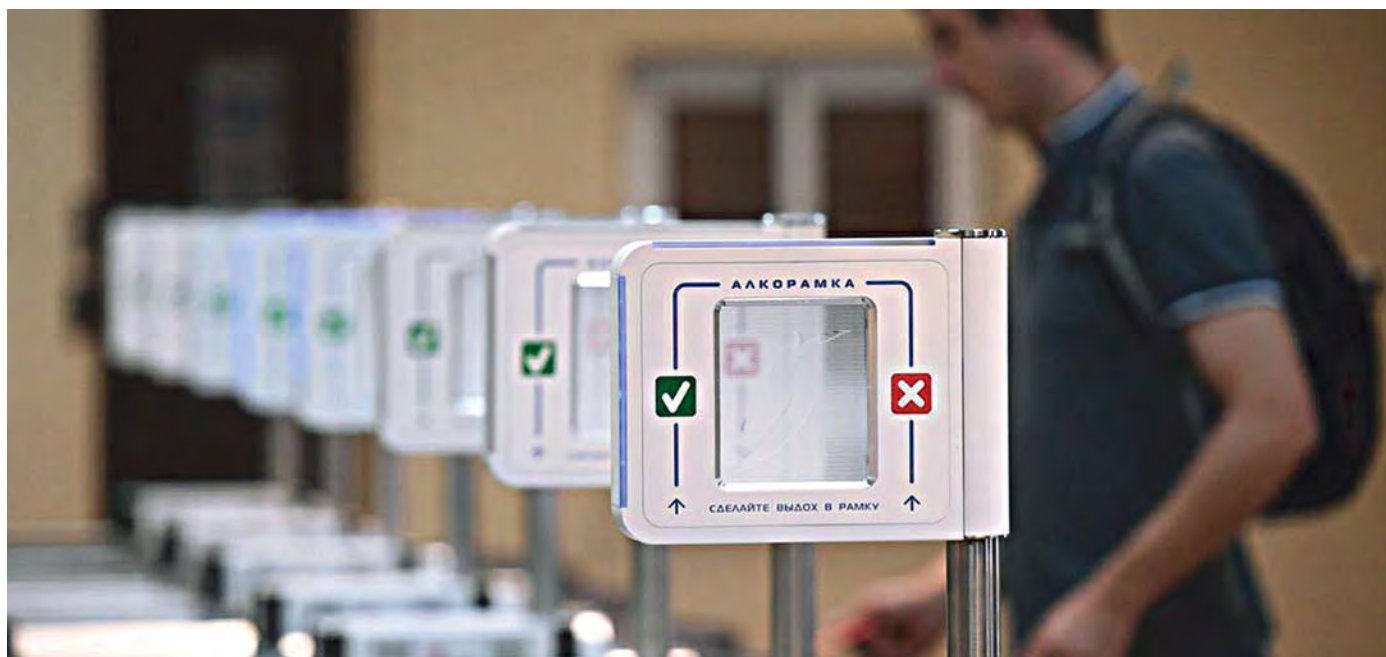
– Установка «М250» является лучшим образцом импортозамещающей продукции для промышленных компаний широкого спектра, которые ограничены в выборе материалов из-за требований иностранных поставщиков. С внедрением «М250» мы открыли рынок для местных производителей металлических порошков. У нас разработана программа поддержки покупателей: в течение года сотрудники «Лазерных систем» бесплатно проводят обучение специалистов, кото-

рые будут работать с установкой; оказывают помощь в настройке и отработке режимов для выращивания конкретных деталей, – отметил первый заместитель генерального директора Дмитрий Васильев.

У АО «Лазерные системы» имеется сертификат происхождения СТ-1 и заключение Министерства промышленности и торговли о промышленном производстве установки аддитивного селективного лазерного сплавления «М250» на территории страны.

АЛКОТЕСТЕР «АЛКОРАМКА»

«Алкорамка» – это лазерный алкотестер, созданный для использования на проходных предприятий. Он позволяет реализовать стопроцентную проверку сотрудников на наличие алкогольного опьянения и значительно повысить дисциплину. Пропуск-





ная способность аппарата – до 20 человек в минуту, что делает его незаменимым для компаний с большим количеством сотрудников. Работает в режиме 24/7, анализ проводится за 1 секунду, и ещё через секунду устройство готово проверить следующего человека.

«Алкорамка» представляет собой систему бесконтактного дистанционного экспресс-тестирования и предназначена для предприятий (добывающих, транспортных компаний, ТЭК и других), где алкогольное опьянение сотрудников ставит под угрозу безопасность человека и производственного процесса в целом. В числе крупных компаний, оснастивших свои проходные, – ПАО «Газпром», ОАО «Металлоинвест», аэропорт Домодедово, НК «Роснефть» и многие другие.

Для работы с устройством не требуется применение специальных индивидуальных мундштуков и постоянного присутствия обслуживающего персонала, что снижает затраты на эксплуатацию. «Алкорамка» интегрируется в любую систему контроля и управления доступом, сохраняя данные тестов всех работников в базу данных.

– АО «Лазерные системы» проводит полный цикл производства. На каждом этапе осуществляется строгий контроль качества. Все устройства «Алкорамка» настраивают-

ся с учётом индивидуальных пожеланий заказчика, а срок службы составляет более семи лет. Более тысячи проходных по всей России и СНГ оснащены данными устройствами. Это эффективное решение для обеспечения безопасности предприятия, – подытожил Александр Дюндин, заместитель директора по развитию.

ЛИДАРЫ

– Лидары предназначены для оценки ветровой обстановки в зоне взлёта и посадки воздушных судов. «Лазерные системы» – единственная компания в России, которая серийно их производит. Кроме нас, лишь несколько предприятий из Франции, Великобритании и США производят коммерчески успешные ветровые лидары, – поясняет главный конструктор компании по НИОКР Андрей Орлов.

«Лазерные системы» представляют на российском рынке линейку сертифицированного серийного метеорологического оборудования для обеспечения безопасности полётов. Windex 300, 2000 и 5000 определяют скорость и направление воздушного потока, характеристики турбулентности, осуществляют 3D-картографирование ветрового поля в зоне своей ответственности и в режиме реального

времени информируют диспетчерские и метеорологические службы о динамике развития потенциально опасных погодных явлений.

Более 20 лет компания занимает лидирующие позиции по поставке уникального оборудования, не забывая и о благотворительности. Компания направляет часть заработанных средств на благотворительность, поскольку считает взаимопомощь важной общечеловеческой задачей. Акционерное общество сотрудничает с детскими фондами, оказывает помощь региональным учреждениям (детским домам, садам для воспитанников с особенностями развития и другим), участвует в благотворительных мероприятиях. С 2016 года является официальным партнёром Российского фонда помощи тяжелооболочным ребятам, учреждённым ИД «Коммерсантъ».

В производственном комплексе АО «Лазерные системы» трудится более 180 сотрудников, среди которых более 20 кандидатов и докторов наук. У компании имеется высокотехнологичная производственная база, автоматизированные средства производства и промышленное оборудование последнего поколения, оборудование для проведения испытаний, научных исследований и постановки экспериментов.

LASER TECHNOLOGIES HAVE A LEAD

LASER SYSTEMS JOINT-STOCK COMPANY IS A MODERN INNOVATIVE COMPANY WORKING IN THE FIELD OF DEVELOPMENT AND PRODUCTION OF SERIAL EQUIPMENT FOR VARIOUS INDUSTRIES. AMONG THE NEW PRODUCTS OF RECENT YEARS: M250 INDUSTRIAL 3D PRINTER, ALCOFRAME, AND LIDAR COMPLEXES.

The history of development of the Laser Systems company began with a scientific laboratory at the university. Having extensive experience in research, development and supply of unique high-power lasers abroad, in 1998 it was decided to establish a production company.

Nowadays, Laser Systems is a resident of the St. Petersburg special economic zone, where in 2018 a modern production complex with a total area of more than 6,000 square meters, was commissioned and where full range of works from design to serial production is carried out.

“The development of innovative technical projects that allow customers to perform tasks most effectively and efficiently is the priority of the company. The products of Laser Systems JSC are designed to improve the safety of enterprises, to solve critical tasks in the field of air navigation and meteorology, to modernize production, and for unique products manufacturing,” notes Dr. Dmitry Vasiliev, First Deputy Director.





M250 INDUSTRIAL 3D PRINTER

M250 is the first certified Russian industrial 3D printer launched into serial production in St. Petersburg. It is designed to produce parts of complex shapes with a maximum size of 250x250x250 mm³ from metal powders that are incredibly difficult to produce using traditional methods. The process allows to use metal powders of any manufacturers: both foreign and Russian, while foreign analogues, in most cases, can operate only using foreign powders.

The innovation lies in the use of simultaneous work of two lasers on one working field, which is also an innovation for Russia. This can significantly improve performance. In addition, thanks to original technical solutions, operating costs are 10 times reduced in comparison with analogues.

The finished part produced at the M250 printer retains all its operational properties and can weigh half as much as the same product made by the traditional method, while its cost is almost halved.

“The M250 printer is the best example of import-substituting products for industrial companies of a wide spectrum, which are limited in choice of materials due to requirements of foreign suppliers. With the introduction of M250, we opened the market to local manufacturers of metal powders. We have developed a customer support program: over a period of a year, Laser Systems employees conduct free instruction for the specialists who will work with the machine; they assist in setting up and developing modes for specific parts production,” says Dr. Dmitry Vasiliev, First Deputy Director.

Laser Systems JSC has the ST-1 certificate of origin and the opinion of the Ministry of Industry and Trade on the industrial production of the additive selective laser melting machine M250 on the territory of the country.



ALCOFRAME BREATHALYZER

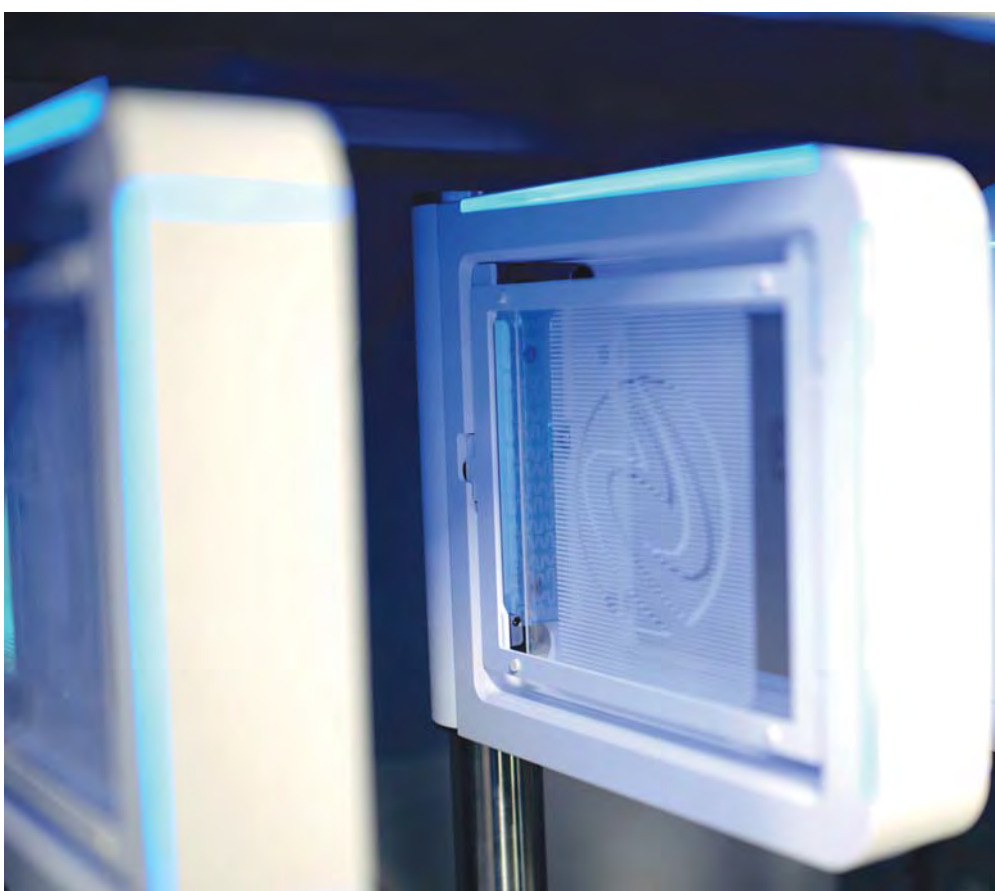
AlcoFrame is a laser breathalyzer designed for use at entrance control posts of enterprises. It allows to implement one hundred percent check of employees for alcoholic intoxication and significantly to improve discipline. The capacity of the device is up to 20 people per minute, which makes it nonfungible for the

companies with a large number of employees. It works 24/7, the analysis is carried out in 1 second and after another second the device is ready to check the next person.

AlcoFrame is a system of non-contact express-test which was developed for enterprises (mining, transport companies, fuel and energy complexes, etc.), where alcoholic intoxication of employees jeopardizes the safety and security of a human and production process as a whole. Among the large companies, which equipped with AlcoFrame their entrance control posts are: Gazprom PJSC, Metalloinvest JSC, Domodedovo Airport, Rosneft and many others.

The work with the device does not require the use of special individual mouthpieces and the constant presence of service staff, that reduces operating costs. AlcoFrame can be integrated into any access control and management system; it stores test data of all employees in a database.

“Laser Systems JSC conducts a full production cycle. Strict quality control is carried out at each stage. All AlcoFrame devices are configured taking into account the individual wishes of the customer, they are easily integrated into any access control and management system, and service life is more than seven years. More than a thousand entrance control posts throughout Russia and the CIS-states are equipped with these devices. This is an effective solution to ensure the safety of the enterprise,” - sums up Alexander Dyundin, Deputy Director for Development.





LIDARS

“Lidars are designed to assess the wind situation in the take-off and landing aircraft area. Laser Systems is the only company in Russia that produces them in series. Only few enterprises from France, the UK, and the United States except our company produce commercially successful wind lidars,” explains Andrey Orlov, Chief R&D Designer of the company.

Laser Systems company introduces to the Russian market a range of certified serial meteorological equipment for ensuring flight safety. Windex 300, 2000 and 5000 determine vector direction and speed rate of the air flow, display the information on turbulence characteristics, carry out 3D mapping of the wind field in the responsibility area and in real time mode inform dispatch and meteorological services about the dynamics of the potentially dangerous weather events.

For more than 20 years, the company has been the leader in supply of unique equipment; it is also engaged in charity programs. The company directs a part of the income to charity because mutual assistance is considered to be an important universal task. The company cooperates with children's funds, provides assistance to regional institutions (orphanages, kindergartens for children with special needs and so on), and participates in charity events. Since 2016, it is an official partner of the Russian Fund for Assistance to seriously ill children, established by Kommersant Publishing House.

The production complex of Laser Systems JSC employs more than 180 employees, including more than 20 Candidates and Doctors of Science. The company has a hightech production base, automated means of production and the latest generation industrial equipment for testing, research carrying out the experiments.



PALFINGER

грузоподъемные решения для российского бизнеса

Международный концерн PALFINGER, основанный в 1932 году, является мировым лидером в производстве грузоподъемного оборудования, включая краны-манипуляторы, гидроманипуляторы для леса и лома, крюковые погрузчики и АГП. Он насчитывает более 9 000 сотрудников по всему миру, его ежегодный оборот превышает 1 млрд евро. 37 производственных площадок компании находятся в Европе, Северной и Южной Америке, а также в Азии.

«ПАЛФИНГЕР СНГ» со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге – одна из крупнейших бизнес-единиц в структуре концерна. В ее состав входят крупнейший в России завод кранов-манипуляторов «ИНМАН», ведущий производитель и поставщик гидравлических манипуляторов и крюковых погрузчиков группа компаний «Подъемные машины», которая включает в себя Великолукский и Соломбальский машиностроительные заводы, а также два совместных предприятия с КАМАЗом, производящих гидроцилиндры и автомобильную спецтехнику.

Традиционно основным продуктом PALFINGER являются краны-манипуляторы. Входящий в состав концерна завод «ИНМАН» (г. Ишимбай, Республика Башкортостан) – крупнейший в России производитель шарнирно-сочлененных и тросовых кранов-манипуляторов. В 2013 году концерн приступил к строительству новой современной производственной площадки в г. Ишимбай и инвестировал более 14 млн евро в создание новых мощностей АО

«ИНМАН», соответствующих всем европейским стандартам. В результате в 2015 году был возведен производственный корпус, который позволил заводу увеличить ежегодный выпуск продукции до 2 000 кранов.

В России и странах СНГ сегодня формируются три линейки кранов PALFINGER: шарнирно-сочлененные краны-манипуляторы серии IM, производящиеся в России на заводе «ИНМАН», шарнирно-сочлененные КМУ серии PK и отечественные тросовые краны-манипуляторы серии IT.

В 2014 году состав концерна PALFINGER вошел холдинг «Подъемные машины». В состав холдинга входят ведущий российский производитель спецтехники – ООО «ВЕЛМАШ-С» (Псковская обл., г. Великие Луки), и «Соломбальский машиностроительный завод» (г. Архангельск). «Подъемные машины» реализует гидроманипуляторы PALFINGER отечественного и зарубежного производства, крюковые погрузчики, гидроборты и автогидроподъемники PALFINGER.

Великолукский машиностроительный завод «ВЕЛМАШ-С» – российский производитель мобильного грузоподъемного гидравлического оборудования. Завод производит лесные и рециклинговые манипуляторы, крюковые погрузчики, более 30 наименований различных сменных рабочих органов, дополнительные устройства и механизмы для гидроманипуляторов, машины для погрузки, транспортировки и выгрузки леса и металлического лома, а также спецтехнику различного назначения, в т.ч. и не имеющую аналогов в России. Сегодня из 10 работающих в российских лесах манипуляторов 8 выпущено на заводе «ВЕЛМАШ-С».

Соломбальский машиностроительный завод производит литейную продукцию с механической обработкой литевых деталей для всех предприятий группы компаний PALFINGER в России, а также для третьих лиц. Мощность литейного производства завода – 100 тонн в месяц. СМЗ имеет собственную сертифицированную лабораторию для контроля химического состава и механических свойств литья.

На территории России PALFINGER и ПАО «КАМАЗ» организовали два совместных предприятия. «КРАН центр «КАМАЗ» специализируется на серийном производстве автомобильной спецтехники с подъемным оборудованием импортного и отечественного производства. Опираясь на технологическую, инженеринговую и коммерческую поддержку КАМАЗ и PALFINGER, компания обеспечивает высокое качество готовой продукции с сохранением доступного уровня цен. ООО «Палфингер Кама Цилиндры» обеспечивает потребности PALFINGER и КАМАЗ в качественных гидроцилиндрах, а также развивает поставки продукции на внешний рынок с лучшим соотношением цена/качество. Проектная мощность завода – 100 000 гидроцилиндров в год.

Рынок России и стран СНГ является одним из самых динамичных и имеет большое значение для PALFINGER. Локальное производство в России является для концерна стратегической задачей, обеспечивающей значительное конкурентное преимущество, поэтому концерн продолжит инвестировать значительные средства в его развитие.





PALFINGER –

load-lifting solutions for Russian business

Founded in 1932, the international group PALFINGER is a world leader in the production of loading equipment, including cranes, hydraulic manipulators for timber and scrap metal, hook loaders and hydraulic handling units. It has more than 9,000 employees worldwide, its annual turnover exceeds 1 billion euros. The company has 37 production sites in Europe, North and South America, as well as in Asia.

PALFINGER CIS, headquartered in St. Petersburg, is one of the largest business units in the group's structure. It includes the largest in Russia crane factory INMAN, a leading manufacturer and supplier of hydraulic manipulators and hook loaders, a group of companies Podyemnie Mashiny, which includes Velikoluksky and Solombalsky machine-building plants, as well as two joint ventures with KAMAZ producing hydraulic cylinders and automotive machinery.

Traditionally, the main products of PALFINGER are loader cranes. The INMAN plant (Ishimbay, Republic of Bashkortostan), a part of the group, is the largest Russian manufacturer of articulated and cable manipulator cranes. In 2013, the group began the construction of a new modern production site in Ishimbay and invested more than 14 million euros in the creation of new facilities of INMAN JSC that meet all European standards. As a result, in 2015, a production building was erected, which will allow the plant to increase annual production to 2,000 cranes.

Three lines of PALFINGER cranes are being formed in Russia and the CIS countries today: IM-series articulated manipulator cranes manufactured in Russia at the INMAN factory, PK series articulated manipulator cranes and domestic IT cable-type crane manipulators.

In 2014, the Podyemnie Mashiny group joined the PALFINGER group. The holding includes the leading Russian manufacturer of special equipment – VELMASH-S LLC (Pskov region, Velikiye

Luki), and Solombala Machine-Building Plant (Arkhangelsk). Podyemnie Mashiny sells PALFINGER hydraulic manipulators of domestic and foreign production, hook loaders, tail lifts and PALFINGER hydraulic lifts.

Velikoluksky machine-building plant VELMASH-S is a Russian manufacturer of mobile hydraulic lifting equipment. The plant produces forestry and recycling manipulators, hook loaders, more than 30 items of various replaceable working bodies, additional devices and mechanisms for hydraulic manipulators, machines for loading, transporting and unloading timber and scrap metal, as well as special equipment for various purposes, including items having no analogues in Russia. Today, 8 out of 10 manipulators working in Russian forests are

produced at the VELMASH-S plant.

The Solombalsky Machine-Building Plant produces foundry products with machining of injection parts for all enterprises of the PALFINGER group of companies in Russia, as well as for third parties. The plant's foundry capacity is 100 tons per month. The SMBP has its own certified laboratory for monitoring the chemical composition and mechanical properties of castings.

PALFINGER and KAMAZ PJSC organized two joint ventures in Russia. KRAN Center KAMAZ specializes in the serial production of automotive special equipment with lifting component of imported and domestic production. Based on the technological, engineering and commercial support of KAMAZ and PALFINGER, the company provides high quality finished products while maintaining an affordable price level. Palfinger Kama Cylinders LLC meets the needs of PALFINGER and KAMAZ in high-quality hydraulic cylinders, and also develops the supply of products to the foreign market with the best price/quality ratio. The design capacity of the plant is 100,000 hydraulic cylinders per year.

The market of Russia and the CIS countries is one of the most dynamic and is of great importance to PALFINGER. Local production in Russia is a strategic task for the group, providing a significant competitive advantage, so the group will continue to make significant investments in its development.



TRIVENT® – ИННОВАЦИОННАЯ СУПЕРДЫШАЩАЯ МЕМБРАННАЯ ТКАНЬ

В суровых климатических условиях организм человека функционирует на пределе, используя все доступные ему ресурсы. Ливень, снегопад, холод или ветер – те погодные условия, которые не позволяют в полной мере выполнять необходимую работу, совершать повседневные дела, заниматься спортом или комфортно находиться на улице.



ПОЧЕМУ ОДЕЖДА, ИЗГОТАВЛИВАЕМАЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СУПЕРДЫШАЩИХ МЕМБРАННЫХ МАТЕРИАЛОВ, НАБИРАЕТ ВСЁ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ И ПРИОБРЕТАЕТСЯ ЛЮДЬМИ С СОВЕРШЕННО РАЗНЫМИ ПРОФЕССИЯМИ И УВЛЕЧЕНИЯМИ?

В современном мире существует множество профессий, связанных с работой в тяжёлых климатических условиях, а экстремальные виды спорта подразумевают нахождение в самых опасных точках земного шара. В таких местах одежда несёт исключительно защитную функцию, а основными целями становятся поддержание тепла, защита от влаги и порывов сильного ветра. До появления мембранных технологий для выполнения вышеперечисленных задач и производства подобной одежды использовались такие материалы, как полиэтилен, резина или другие непромокаемые ткани, которые не имеют возможности выводить влагу изнутри наружу, не допуская при этом попадания влаги внутрь. Аналогичная ситуация сложилась и в случае использования водонепроницаемой и ветрозащитной одежды для занятия спортом, например, бегом или катанием на велосипеде. Прорыв произошёл в 70-х годах XX века, когда в процессе создания многослойных текстильных материалов началось применение полимерной мембраны. Высокие значения функциональных свойств достигались комбинированием текстиля и полимерной плёнки, которая обладает ярко выраженными защитными свойствами. Функциональная верхняя одежда, производимая на основе текстильных мембранных материалов TRIVENT®, не только препятствует попаданию влаги и воздушного потока извне, но и эффективно выводит испарения наружу, тем самым обеспечивает оптимальный температурный режим и комфорт.

**В ЧЁМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ УНИКАЛЬНОСТЬ
ПРОДУКЦИИ TRIVENT®?
КАК ДОСТИГАЮТСЯ МАКСИМАЛЬНО
КОМФОРТНЫЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ?**

По словам руководителя научно-исследовательского центра ООО «Инмед» кандидата химических наук Евгении Пятуниной, производство супердышащего текстильного мембранного материала основано на применении двух решений: во-первых, мембрана производится с помощью технологии электроформования растворов полимеров. Во-вторых, мембрана скрепляется с текстильными материалами посредством применения технологии hot-melt ламинирования. Ключевую роль в создании комфортных эксплуатационных характеристик текстильных мембранных материалов TRIVENT® играет слой супердышащей мембраны, состоящий из нановолокон полимеров. Наноразмерный диаметр волокон в совокупности с их неупорядоченной и плотной укладкой позволяет задерживать потоки воздуха и капли воды, давая возможность мембране выступать в качестве барьера для защиты от неблагоприятных воздействий окружающей среды. В то же время обеспечивается комфортный климат под одеждой.

**ЧТО ВЫСТУПАЕТ ЗАЛОГОМ УСПЕШНОГО
ПРОИЗВОДСТВА? КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ
КЛЮЧЕВЫМИ?**

Отличительная особенность разработанных компанией текстильных мембранных материалов TRIVENT® заключается в сочетании высоких значений водоупорности и паропроницаемости, позволяющих создавать комфортные условия. Разработанный продукт является единственным производимым на территории Российской Федерации в своём сегменте и не уступает по своим параметрам известным брендам, которые в настоящее время занимают лидирующие позиции на мировом рынке одежды для активного отдыха и спорта. Основным преимуществом продукта являются характеристики, благодаря которым удаётся достигнуть уникального баланса между защитными и дышащими свойствами текстиля. Разработанные в ООО «Инмед» текстильные мембранные материалы TRIVENT® удовлетворяют всем требованиям, определяющим дышащие, ветро- и водозащитные свойства, в частности:

— обладают величиной воздухопроницаемости до 1,1 cfm, что соответствует защите от проникновения потоков воздуха сквозь

слои одежды при скорости ветра, равной шторму 11 баллов по шкале Босфорта;

— значение водоупорности материалов составляет более 7 000 мм вод. ст., что соответствует защите от проникновения воды при сильном дожде и шторме;

— значение паропроницаемости составляет более 20 000 г/м² /24 ч, что в совокупности определяет превосходные «дышащие» свойства даже при высокой физической активности.

Важнейшим фактором успешного производства является наличие собственного R&D центра, специалисты которого ведут работу как по созданию новых, так и по усовершенствованию существующих продуктов компании «Инмед». Производство супердышащих текстильных материалов TRIVENT® основано на взаимодействии с российскими и зарубежными поставщиками. Стоит отметить, что вся продукция проходит контроль качества на новейшем швейцарском оборудовании. На производстве применяются уникальные технологии по управлению отходами, а вопросам экологии, ресурсосбережения и вторичного использования материалов оказывается повышенное внимание.

Всеволод Пименов





TRIVENT® - INNOVATIVE SUPERBREATHABLE MEMBRANE TEXTILE

In severe climatic conditions, the human body functions to the limit, using its all available resources. Rain, snow, cold and wind - such weather conditions do not allow people fully to perform the necessary work, succeed in everyday activities, play sports or feel comfortable on the street.

WHY CLOTHES MADE
WITH THE USE OF
SUPERBREATHABLE
MEMBRANE MATERIALS GAINS
INCREASING POPULARITY AMONG
PEOPLE WITH COMPLETELY
DIFFERENT PROFESSIONS AND
HOBBIES?

In the modern world, there are many professions associated with working in tough climatic conditions, and extreme sports, which involve being in the most dangerous places on the globe. Clothing has an exclusively protective function in such places. Its main goals are to maintain heat, protect from moisture and gusts of strong wind. Before the membrane technology had been invented, such materials as polyethylene, rubber, and other waterproof fabrics, which do not have the ability to remove moisture from the inside out, while preventing from getting wet were used to perform the above mentioned tasks. The similar situation exists in the case of using waterproof and windproof sports clothing: for example for running or cycling. The 70s of the twentieth century were marked with a scientific breakthrough, a polymer membrane started to be used in the process of creating multilayer textile materials. Excellent functional properties were achieved by combining textiles and polymer film, which has pronounced protective properties. Functional outdoor clothes, manufactured using TRIVENT® textile membrane materials, not only protects against moisture and airflow, but also effectively removes evaporation of sweat. This ensures optimum temperature and comfort.

WHAT MAKES TRIVENT® UNIQUE?
HOW ARE THE MOST COMFORTABLE
PERFORMANCE CHARACTERISTICS
ACHIEVED?

Evgenia Pyatunina, – PhD, Head of Laboratory of Polymer Materials, Inmed LLC says that the production of superbreathable membrane material is based on the application of two solutions. Firstly, the membrane is produced with the help of the innovative technology of electroforming polymer solutions. Secondly, the membrane is bonded to textile materials through the use of hot-melt-lamination technology. The key role in creating comfortable performance characteristics of TRIVENT® textile membrane materials is played by a superbreathable nanomembrane layer, consisting of polymer nanofibres. The nanoscale diameter of the fibers, in conjunction with the disordered and dense positioning, makes it possible to retain from airflows and water droplets, allowing the membrane to act as a barrier against environmental hazards. At the same time, a comfortable climate inside the clothes is provided.

WHAT IS THE KEY TO SUCCESSFUL
PRODUCTION? WHAT ARE THE KEY
PRODUCT BENEFITS?

The combination of high values of waterproofness and breathability are distinctive features of TRIVENT® textile membrane materials, developed by the company. Thus comfortable conditions are achieved. The developed product is the only one manufactured on the territory of the Russian Federation in its segment and is on a par with well-known brands, which take the leading positions on the global clothing market for outdoor activities



and sports. The TRIVENT® textile membrane materials developed by Inmed LLC meet all the requirements that determine breathable, wind and water protection properties, in particular:

- breathability value less than materials have 1.1 cfm, which corresponds to protection against the penetration of air flows through the layers of clothing at a wind speed equal to a storm of 11 points on the Beaufort scale ;
- the waterproofness of materials is more than 7,000 mm of water column, which corresponds to protection against water penetration during heavy rain and storm;
- the breathability value is more than 20,000 g/m²/24h, which as a whole determines the superbreathable properties even with high physical activity.

The most important factor in the successful production is our own R&D center, the specialists of which work both at creating new and improving existing Inmed products. The production of TRIVENT® superbreathable textile materials is based on cooperation with Russian and foreign suppliers. It should be noted that all products undergo quality control on the most modern Swiss equipment. The unique waste management technologies are used on the production. The environmental issues, cost-effective use of resources and recycling of materials are considered during production.

Vsevolod Pimenov



Зачем быть, ЕСЛИ НЕ БЫТЬ ПЕРВЫМ?

Являясь пионером во внедрении и освоении новых технологий, компания «Русджам Стеклотара Холдинг» всегда была впереди. Стремление к удержанию лидерской позиции помогает постепенно и последовательно расти, совершенствовать своё дело и помогать тем, кто идёт с тобой и за тобой.

«Русджам Стеклотара Холдинг» на протяжении долгих лет остаётся в авангарде стекольных технологий. Некоторые разработки стали настоящим прорывом в области стеклотарной промышленности. Так, компания впервые в России начала выпуск облегчённой тары по технологии NNPB: уменьшение веса привело к снижению стоимости бутылки. Помимо этого, на протяжении нескольких лет «Русджам» являлся единственным производителем стеклотары нестандартных цветов по технологии Foreheart Coloring. Именно благодаря этой технологии, в России стало возможным производство синей рейнской бутылки для вина сорта «Рислинг», синей пивной бутылки для «Кроненбурга», светло-голубой бутылки для водки «Пять Озёр», а также

других бутылок нестандартных оттенков. Стоит отметить, что моду на оливковый цвет стеклотары в России также ввела компания «Русджам», за короткое время именно он стал доминирующим на винном рынке.

Но и это не всё. Чтобы быть в тренде, быть на гребне волны, необходимо использовать существующие современные инструменты как для удобства покупателей, так и для выгоды бизнеса. Чем сейчас живет общество, что охватывает практически все сферы нашей с вами жизни? Ответ очевиден – ИНТЕРНЕТ. Его отличает высокая степень интерактивности, оперативность обмена информацией, доступность и простота её передачи.

Именно поэтому «Русджам» открыл новый канал продаж – интернет-магазин

STEKLOTARA 24
"RUSCAM"

Первый онлайн магазин от производителя

8 800 222 98 32

Заказать звонок
Обработка заказов
info@steklotara24.ru

Корзина пуста

О МАГАЗИНЕ КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ ПОКУПАТЕЛЯМ СЕРТИФИКАТЫ ДОСТАВКА И ОПЛАТА ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ FAQ КОНТАКТЫ

Каталог

КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ

НОВИНКИ ■
ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРЫ ■

RUSCAM

ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРЫ

ПОПУЛЯРНЫЙ ТОВАР
НОВИНКА

ПОПУЛЯРНЫЙ ТОВАР
НОВИНКА

ПОПУЛЯРНЫЙ ТОВАР
НОВИНКА



STEKLOTARA24. Для кого он был создан? В чём его инновационность? Что отличает его от других интернет-магазинов по продаже стеклотары? В чём выгода при покупке через онлайн-систему? Давайте разбираться.

Зачастую крупные производители работают с крупными покупателями, это определённый профит для обеих сторон. Ни для кого не секрет, что большие клиенты, несмотря на львиную долю в бизнесе, значительно проигрывают региональным по численности. При этом объём закупок локальных клиентов формирует достаточно ёмкий спрос, который также необходимо удовлетворять. Таким компаниям трудно совершать малые объёмы закупок у крупных поставщиков, и им приходится обращаться к посредникам. Но это определённые риски и неудобства, о которых упомянем позже.

Наверное, нет смысла говорить, что процесс сбыта в компаниях-гигантах, таких как «Русджам», налажен до автоматизма. Поэтому большие структуры неохотно идут на риски, связанные с введением инноваций в систему продаж. Но это не стало препятствием для холдинга «Русджам», ведь компания учитывает интересы всех категорий бизнеса.

Новый онлайн-проект задуман для компаний, которые приобретают тару разо-

во, нерегулярно, мелким оптом (от одной палеты). Это уникальная платформа, создающая условия для развития малого бизнеса в России. Ведь теперь владельцы небольших пивоварен, виноделен, пасек могут покупать качественную стеклотару напрямую от крупнейшего российского производителя.

Да, интернет-магазины по продаже стеклотары существовали и ранее. Но это магазины компаний-посредников, которые в конечную стоимость закладывают издержки на перевозку, хранение и, конечно, свою наценку. Зачастую стоимость тары, купленной у третьих лиц, увеличивается в разы. Приобретая продукцию напрямую от производителя, клиенту удастся избежать переплаты.

Помимо этого, неоспоримым плюсом онлайн-магазина STEKLOTARA24 является колоссальная экономия времени. Ведь все знают, нет ничего проще оформления заказа в интернете: выбрать нужную позицию, указать количество и оплатить – всего 3 шага, не выходя из дома, офиса, машины. Простота и удобство использования сайта не только сэкономят время, деньги, но и придаст импульс развитию бизнеса. Проект позволяет отследить остатки готовой продукции на складе, а в случае необходимости предложить альтернативу. Поскольку продажа осуществляется напрямую от произво-

дителя, ассортимент стеклотары намного шире, нежели в интернет-магазинах посредников.

Огромным преимуществом онлайн-проекта является организация логистики. Быстрая и качественная доставка очень важна для репутации интернет-магазина, именно поэтому данному модулю было уделено особое внимание.

Подводя итоги, хочется сказать, что проект STEKLOTARA24 – это не просто дополнительный канал сбыта, это удобство, доступность, высокое качество, экономия времени и финансов. И снова «Русджам Холдинг» выступает как новатор, предлагающий удобное решение для такого важного, но очень уязвимого сегмента рынка – малого бизнеса.

Удерживать лидерские позиции, быть первым, быть новатором – это, в первую очередь, ответственность. Ответственность за других: за тех, кто тебе доверяет, за тех, кто идёт за тобой. А также мотивация – кто, если не ты? Именно это является стимулом «сделать больше – взлететь выше».

«РУСДЖАМ STEKLOTARA ХОЛДИНГ» – БЫТЬ ПЕРВЫМ, А НЕ ПРОСТО БЫТЬ!

Алина Кравченко

Why to exist, IF NOT TO BE THE FIRST?

Being a pioneer in new technologies introduction and mastering, Ruscam Glass Packaging Holding has always been the first. The desire to keep the leadership position stimulates gradual and consistent growth, business improvement and aspiration to help those, who follow you.

For many years, Ruscam Glass Packaging Holding has remained at the forefront of glass technologies. Some developments have become a real breakthrough in the field of glass industry. So, for the first time in Russia, the company began producing lightweight containers using NNPB technology. Weight reduction consequently helped to decrease the cost of the bottle. Thanks to Foreheart Coloring technology Ruscam has been for several years the only manufacturer of glass containers of non-standard colors. Thanks to this technology, it became possible in Russia to produce a blue Rhine bottle for Riesling wine, a cobalt blue beer bottle for

Kronenbourg, a light blue bottle for Five Lakes Vodka, and other bottles of non-standard colors. It is worth noting that the Ruscam company also introduced the fashion for the olive-colored glass containers in Russia. In a short time it became dominant on the wine market.

But even this is not all. To keep up with the fashion, to ride the crest, it is necessary to use all existing modern tools both for the convenience of customers and for the benefit of the business. How does society live now? What does cover practically all spheres of our life? The answer is obvious, we speak about INTERNET. It is distinguished by a high



degree of interactivity, speed of information exchange, accessibility and simplicity of information transfer.

That is why Ruscam has opened a new sales channel - the online store STEKLOTARA24. Who was it created for? What is its innovation? What distinguishes it from other online store, selling glass containers? What are the benefits of purchasing through an online system? Let's figure it out.

Large manufacturers often work with large buyers; this is a definite profit for both parties. It's no secret that large customers, despite the lion's share of the business, significantly behind the regional ones in number. At the same time, the volume of purchases of local customers forms a rather intensive demand, which needs to be satisfied. It is difficult for such companies to make small volumes of purchases from large suppliers, and they have to apply to intermediaries. But these are certain risks and inconveniences, which we will mention later.

There is no point probably in saying that the sales process in such giant companies, as Ruscam, is set up to the limit of automation. Therefore, large structures are reluctant to



take risks associated with the introduction of innovations in the sales system. But this is no obstacle for Ruscam holding, as the company takes into account the interests of all categories of business.

The new online project is created for companies that purchase containers non-recurrently, irregularly, in small wholesale (from one pallet). This is a unique platform that performs the conditions for the development of small business in Russia. Now it is possible that small brewery owners, as well as owners of wineries, apiaries can buy high-quality glass containers directly from the largest Russian manufacturer.

There have been online stores selling glass containers since long ago. But these are the online-shops of intermediary companies, which price in the final cost the costs of transportation, storage and, of course, the margin. Often, the cost of packaging purchased from third parties increases by times. By purchasing products directly from the manufacturer, the client manages to avoid overpayment.

In addition, the undeniable advantage of the online store STEKLOTARA24 is a tremendous saving of time. After all, everyone knows that there is nothing easier to place an order on the Internet: one should select the desired position, indicate the quantity and pay - just 3 steps are required, without leaving your home, office, car. The simplicity and usability of the site not only saves time, money, but also gives impetus to

the business development. The project allows you to track the availability of goods at stock, and if necessary offers an alternative. Since the sale is carried out by the manufacturer directly, the assortment of glass containers is much wider than in the online stores of intermediaries.

The huge advantage of the online project is the organization of logistics. Fast and high-quality delivery is very important for the reputation of the online store, that's why special attention was given to this module.

Summing up, I want to say that the STEKLOTARA24 project is not just an additional sales channel, it means convenience, affordability, high quality, saving time and finances. And again Ruscam Holding acts as an innovator, offering a convenient solution for such an important, but a very vulnerable segment of the market as small business.

To keep the leadership positions, to be the first and to be an innovator means, first of all, responsibility. That is responsibility for others: for those who trust you, for those who follow you. Here we speak also about motivation - who, if not you? This provides the core catalyst "to do more - to fly higher".

**RUSCAM GLASS PACKAGING
HOLDING - TO BE THE FIRST,
NOT JUST TO EXIST!**

Alina Kravchenko





ОТВЕТОМ НА ОГРАНИЧЕНИЯ СО СТОРОНЫ ЗАПАДА ДОЛЖНО СТАТЬ ПОВЫШЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ. НУЖНО СЕРЬЁЗНО УСКОРИТЬ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, УКРЕПИТЬ СОБСТВЕННУЮ НАУЧНУЮ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ БАЗУ, СОДЕЙСТВОВАТЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ, ОСВОЕНИЮ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ НОВЫХ РЫНКОВ ВНУТРИ СТРАНЫ И ЗА НАШИМИ ГРАНИЦАМИ,

– СКАЗАЛ ВЛАДИМИР ПУТИН НА ВСТРЕЧЕ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В ДЕКАБРЕ 2018 ГОДА.



ЛИДЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ: ИСТОРИЯ УСПЕХА

А ещё в 2013 году в соответствии с соглашением о сотрудничестве между Агентством стратегических инициатив и Росимуществом была создана Ассоциация «Профессиональное сообщество директоров» («Директориум»). Основные цели его деятельности: создание для профессионалов с активной жизненной позицией возможностей для самореализации, развития и карьерного продвижения, рост качества корпоративного управления в России, содействие профессиональному развитию корпоративных директоров, их обучение и сертификация. И как следствие – повышение конкурентоспособности российской экономики, освоение российскими компаниями новых рынков. То есть создание «Директориума» преследовало именно те цели, на которые позже указал как на первостепенные Президент РФ! Одним из активных участников Ассоциации «Профессиональное сообщество директоров» стал профессиональный управленец Дмитрий Яковский. С ним мы побеседовали о деятельности «Директориума», методах повышения конкурентоспособности российских предприятий, плюсах цифровизации и о том, какую роль в продвижении компании играет роль лидера и создание сплочённой мотивированной команды.

Дмитрий Яковский, «Директориум»: «СВОИМИ ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ ХОЧЕТСЯ ДЕЛИТЬСЯ ВО БЛАГО ОТЕЧЕСТВА!»



– Дмитрий Юрьевич, вы руководили многими российскими подразделениями крупных международных компаний. А как всё начиналось?

– Родился я в Петербурге, закончил с отличием Санкт-Петербургский государственный университет, начинал работать там же, затем возглавил Северо-Западный офис продаж компании Wrigley, мирового лидера по

производству жевательной резинки, также принимал активное участие в строительстве в Петербурге завода, потом перевёлся в Москву и продолжил работать в западных компаниях. Руководил продажами и маркетингом в компании RENAУ, производящей продукцию из полимеров. Был генеральным директором немецкой компании Vaillant Group, выпускающей отопительную технику. Потом стал

генеральным директором американской компании Fluke (входит в корпорацию Danaher), предлагающей рынку электронное контрольно-измерительное оборудование и программное обеспечение. Затем работал вице-президентом в Schneider Electric, отвечая за системы автоматизации управления зданиями, энергомониторинга, приборы учета и качества электроэнергии и др. Все перечисленные компании известны как лидеры рынка. Последнее время занят в нескольких проектах в различных сферах бизнеса.

– Как давно вы сотрудничаете с «Директориумом»? И в чём заключается для вас цель этого сотрудничества?

– Мы начали сотрудничать в этом году. У меня более двадцати лет опыта работы в ведущих международных компаниях. И я хотел бы лучшие практики и методики, которыми я владею, ввести в широкий обиход российских компаний для повышения качества корпоративного управления и квалификации профессиональных управленцев, директоров. Направить свои знания на повышение эффективности работы российских компаний как с государственным участием, так и частных. Как справедливо заметил наш Президент: «Запаса времени на раскачку у нас нет, надо прямо сейчас обеспечить рост производительности труда и технологий!» И я бы хотел способствовать дальнейшему росту экономики России и повышению конкурентоспособности продукции отечественных производителей на мировом рынке.

Я, как и все из нашего «Директориума», хочу способствовать повышению квалификации наших кадров и стимулировать экономический прорыв.

– Работая в международных компаниях, вы получили колоссальный опыт. Какие недостатки вы видите у отечественных компаний?

– Современный мир – динамичный, быстро меняющийся. Необходимо очень чётко и оперативно реагировать на всё новые вызовы и изменения. Общеизвестно: тот, кто пытается сохранить в бизнесе status quo, в итоге отстаёт от рынка и не может быть лидером. Компании, которые хотят быть лидерами, обязаны двигаться опережающими темпами и при этом иметь чёткое видение цели.

Многие говорят, что сейчас это невозможно. А наш Президент в послании Федеральному Собранию сказал, что, если подступать к делу с мыслью «У нас не получится...», лучше и не начинать! Я глубоко убеждён, что не бывает недостижимых целей. Просто нужен конкретный работающий план, дорожная карта, помогающая их достичь, и команда единомышленников, верящих в успех.

Отвечая на вопрос, чего не хватает российским компаниям, подчеркну: нужно внедрять передовые методики управления, делая компании конкурентоспособными и увеличивая их прибыль.

Наша задача – применение лучших мировых практик с целью построения новой производительной российской экономики. Это поможет сделать наши российские компании, и частные, и с государственным участием, конкурентоспособными на рынке.

В России есть много примеров успешных конкурентоспособных компаний: Яндекс, Лаборатория Касперского, множество разных стартапов, которые очень хорошо реализуются.

А за счёт чего? Какие у нас для этого имеются инструменты? Нужно постоянно быть на пике инноваций и без цифровизации сейчас никак не обойтись. Необходима цифровая трансформация экономики. Это не только автоматизация существующих процессов, это и изменение бизнес-процессов.

Мы всё больше уходим в цифровой мир из аналогового. Выросло поколение, не представляющее жизни без гаджетов. Как отец, могу сказать, что не всегда это приветствую. Но это жизнь! Дети больше живут в онлайн-пространстве, и это в какой-то мере хорошо, удобно: они в Сети покупают вещи, заказывают продукты, оформляют документы, записываются на приём к врачу и так далее. И это здорово!

– Вы достигали двузначных процентов роста продаж и прибыли в сложных условиях, а за счёт чего?

– За счёт чего мы достигали таких впечатляющих темпов роста бизнеса? Это чёткое видение стратегии, постоянное отслеживание достигаемых результатов, ориентация на клиента, мотивированная команда и инновации. Да, это нелегко, это «кровь, пот и слёзы».

Чтобы бизнес имел долгосрочный успех, необходимо обязательно идти в регионы, тесно взаимодействуя с региональными партнёрами и клиентами, нужно точно знать их потребности и ожидания и не ограничиваться исключительно фокусом на качестве продукции и услуг.

Также крайне важно чёткое понимание сотрудниками их задач, постоянная мотивация и тренинги, чтобы они были высокими профессионалами. Нужно создать мотивированную команду, работающую на принципах высокой продуктивности, владеющую передовыми навыками и методиками. Все внутренние бизнес-процессы в компании должны быть чётко прописаны и отлажены до автоматизма. Не стоит бояться внедрять инновации, change management (управление изменениями) всегда способствовал долгосрочному успеху.

Я искренне верю: было бы желание, и человек может добиться чего угодно! И мой опыт говорит о том, что путём собственного примера, тесного взаимоотношения с клиентами, мотивированной сплочённой команды можно достичь любых вершин.

Важно не останавливаться на достигнутом и постоянно познавать новое. Вот я постоянно учусь, сейчас иду на курсы повышения квалификации, на обучение по корпоративному управлению. Считаю, права поговорка: «Век живи – век учись».

– Если принять как модель команду корабля, можно ли считать капитаном того, кто готов подчиняться?

– Я бы сказал, капитан несёт главную ответственность за всё происходящее на корабле. И за капитаном последнее слово. Причём при принятии решений идёт предварительное обсуждение с командой.

Я всегда работал в международных компаниях-лидерах на своих рынках, и это качество, быть лидером, стало частью моей ДНК. Я не понимаю, как можно ставить цель быть № 7 или № 8 на рынке? В моём понимании, нужно всегда стремиться быть лучшим, стать № 1. Некоторые полагают, что менеджеры больше не нужны, нужны лишь лидеры. Я бы не допускал такого противопоставления, потому что успешные руководители всегда также должны быть эффективными менеджерами, чтобы решать и краткосрочные задачи.

Лидерство без коучинга, обучения сейчас невозможно. Лидер должен вдохновлять команду собственным примером, а не исключительно раздавать указания. В результате растёт доверие команды.

Я всегда беру в командировки своих коллег, мы посещаем клиентов и партнёров по всей стране.

В целом, успешная команда должна работать на принципах высокой эффективности. Тенденция управления успешного бизнеса принимает философию бережливого производства. Применяем философию Kaizen («Кайдзен»), пользуемся концепцией управления Lean, 6 Sigma, PSP, и так далее.

Не обязательно увеличивать штат, можно и нужно оптимизировать существующие процессы, поднять производительность труда каждого из членов команды и таким образом не наращивать расходы, а бережно относиться к имеющимся ресурсам.

– Какие дальнейшие перспективы в карьере вы видите, чем планируете заниматься?

– Я хотел бы внести свою лепту в повышение качества работы российских компаний, сделать их более конкурентоспособными. Как независимый директор, который может помочь в принятии правильных решений, проявив определённые навыки, хотел бы делиться своим опытом и знаниями во благо Отечества.

Я вырос в этой стране и получил очень хорошее образование. Я учился в Санкт-Петербурге и только затем в Америке. И я хочу, чтобы мои дети и внуки жили достойной жизнью в нашей стране. Чтобы мы общими усилиями создали в России качественную жизнь.

– Как нельзя останавливаться в производстве на достигнутом, так и нельзя останавливаться на уровне своих знаний? Остановился, значит отстал?

– Да, тот, кто не идёт вперёд, тот неизбежно отстаёт!

Подготовила Елена Александрова



AN UPSURGE IN THE GLOBAL COMPETITIVENESS OF OUR ECONOMY SHOULD BECOME THE ANSWER TO THE RESTRICTIONS ON THE PART OF THE WEST. WE NEED TO ACCELERATE THE PACE OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT, STRENGTHEN OUR OWN SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL BASE, PROMOTE LOCALIZATION OF PRODUCTION, AND THE DEVELOPMENT OF NEW MARKETS BY RUSSIAN COMPANIES INSIDE THE COUNTRY AND BEYOND OUR BORDERS,

VLADIMIR PUTIN SAID AT THE MEETING WITH REPRESENTATIVES OF RUSSIAN BUSINESS IN DECEMBER 2018.



LEADERS OF CHANGE: A SUCCESS STORY

Dmitri Yakovsky,
Directorium:
“I WANT TO SHARE
MY KNOWLEDGE AND
EXPERIENCE FOR
THE GOOD OF THE
MOTHERLAND!”

And in 2013, in accordance with the cooperation agreement between the Agency for Strategic Initiatives and the Federal Agency for State Property Management (Rosimushchestvo), the Association Professional Community of Directors (Directorium) was created. The main goals of its activities are: creating opportunities for self-realization for professionals with a pro-active attitude, development and career advancement, increasing the quality of corporate governance in Russia, promoting the professional development of corporate directors, their training and certification. And, as a result – increasing the competitiveness of the Russian economy, the development of new markets by Russian companies. That is, the creation of the Directorium pursued precisely those goals, which were later indicated as a priority by the President of the Russian Federation!

A professional manager Dmitry Yakovsky is one of the active members of the Association Professional Community of Directors. We talked with him about the activities of Directorium, methods for improving the competitiveness of Russian enterprises, the advantages of digitalization and what role the leader plays in promoting a company and creating a tight-knit motivated team.

– Mr. Yakovsky, you have headed many Russian subsidiaries of large international companies. How did it all begin?

– I was born in St. Petersburg, graduated with honors from St. Petersburg State University, started working there, then headed the North-West sales office of Wrigley, a world leader in the production of chewing gum. Also, I took an active part in the construction of the plant in St. Petersburg, then moved to Moscow and continued to work in western companies. I led sales and marketing at REHAU, a polymer manufacturing company. I was MD of the German company Vaillant Group, which produces heating equipment. Then I became GM of the American company Fluke (part of Danaher Corporation), which offers the market electronic test tools and software. Then I worked as Vice President of Schneider Electric, I was responsible for

building management solutions, power management solutions, energy and asset management, and etc. All of these companies are known as market leaders. Recently, I have been engaged in several projects in various industries.

– How long have you been working with Directorium? And what is the purpose of this cooperation for you?

– We began to cooperate this year. I have more than twenty years of experience in leading international companies. And I would like to introduce the best practices and techniques that I own into work of Russian companies to improve the quality of corporate governance and qualification of professional managers and directors. To use my knowledge to improve the efficiency of Russian companies, both with state participation and private. As our President rightly remarked: “We don’t have enough time for buildup, we must ensure the growth of labor productivity and technology right now!” And I would like to contribute to the further growth of the Russian economy and increase the competitiveness of domestic producers in the world market.

Like everyone in our Directorium, I want to contribute to the development of our personnel and stimulate an economic breakthrough.

– Working in international companies, you have gained tremendous experience. What problems do you see in domestic companies?

– The modern world is dynamic, rapidly changing. It is necessary to respond very accurately and promptly to ever new challenges and changes. It is well known that anyone who tries to maintain status-quo in the business, as a result lags behind the market and cannot be a leader. Companies that want to be leaders have to move ahead of the curve and have a clear vision of the goal at the same time.

Many say that this is impossible now. And our President said in the message to the Federal Assembly that if we get down to business with the thought: “We won’t succeed...”, it’s better not to start! I’m deeply convinced that there are no unattainable goals. We just need a clear working plan, a roadmap to help achieve them, and a team of committed people dedicated to one agreed target.

Answering the question of what the Russian companies lack, I would like to emphasize that it is necessary to introduce advanced management techniques, making companies competitive and increasing their profits.

Our task is to apply the best world practices in order to build a new productive Russian economy. This will help to make

our Russian companies, both private and state-owned, competitive in the market.

In Russia there are many examples of successful competitive companies: Yandex, Kaspersky Lab, many different start-ups that are very well implemented.

And due to what? What tools do we have for this? You need to be at the peak of innovation and now you can’t do without digitalization. A digital transformation of the economy is needed. This isn’t only the automation of existing processes; it is also a change in business processes.

We are increasingly moving into the digital world from analog. A generation that cannot imagine life without gadgets has grown. As a father, I can say that I don’t always welcome this. But this is life! Children live more in the online space, and this is somewhat good, convenient: they buy things online, order products, draw up documents, make an appointment with a doctor, and so on. And that’s great!

– You achieved double-digit percentages of sales growth and profit in difficult conditions. How have you done this?

– How did we achieve such an impressive business growth rate? These are: a clear defined strategy, constant monitoring of the achieved results, customer focus, motivated team and innovation. Yes, it is not easy, it is: “blood, sweat and tears.”

For a business to have long-term success, it’s necessary to go to the regions, working closely with regional partners and customers, you need to know their exact needs and expectations and not be limited to focusing exclusively on the quality of products and services.

It is also extremely important for employees to understand their tasks clearly, constant motivation and training are needed. It is necessary to build a motivated high performance culture team, owning advanced skills and techniques. All internal business processes in the company should be clearly defined and mastered to automatism. Don’t be afraid to innovate, change management has always contributed to long-term success.

I sincerely believe: if there is a desire, a person can achieve everything! And my own experience shows, that with hands-on approach, close relationship with customers, and a motivated committed team you can reach any heights.

It is important not to rest on your laurels, and constantly learn new things. So, I’m always studying, now I go to training on Corporate Management. I think the saying is right: “Live a century, learn a century.”

– If we accept a crew of a ship as a model, can one who is ready to subordinate be considered the captain?

– I would say the captain is primarily responsible for everything that happens on the ship. And the captain has the last word. Moreover, when making decisions, there is a preliminary discussion with the team.

I have always worked in international leading companies, and this quality of being a leader has become a part of my DNA. I don’t understand how to set a goal to be number 7 or number 8 in the market? In my understanding, one should always strive to be the best, to become first. Some believe that managers are no longer needed, only leaders are needed. I would not allow such a contrast, because successful leaders must always be effective managers and be able to solve also short-term operational tasks.

Leadership without coaching, mentoring, training is now impossible. The leader should inspire the team with his or her own example, and not exclusively give directions. As a result, the trust of the team is growing.

When I go on business trips, I always take my colleagues with me, we visit to clients and partners all over the country.

In VUCA world, a successful team should be a high performance principles organisation, living in Kaidzen, using lean management tools and practices, such as 6 Sigma, PSP, etc., every day.

It isn’t necessary to increase the staff, it is possible and necessary to optimize existing processes, raise the labor productivity of each of the team members, and thus not increase costs, but take care of the available resources.

– What future career prospects do you see, what are you planning to do?

– I would like to contribute to improving the quality of work of Russian companies, to make them more competitive. As an independent director who can help in making the right decisions, having track record of innovation and achievement. I would like to share my experience and knowledge for the good of the Motherland.

I grew up in this country and received a very good education. I studied in St. Petersburg, and only then in America. And I want my children and grandchildren to live a worthy life in our country. So that we together create a quality life in Russia.

– As one cannot stop at the achieved level in production, one cannot stop at the level of one’s knowledge? Stopped, means – fall behind?

– Yes, the one who does not go forward inevitably lags behind!

Prepared
by Elena Alexandrova

“

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ
– ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ,
ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ВЕСТИ ВНУТРЕННИЙ
ДИАЛОГ ПРЕДПРИЯТИЯ! ЕГО ГЛАВНАЯ
ЦЕЛЬ – РАБОТА НА КОЛЛЕКТИВ, НА
МОТИВИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ
СОТРУДНИКОВ, НА ПОДДЕРЖАНИЕ
СВЯЗЕЙ.

”

*Мария Суворовская, генеральный директор
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»*

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

Кому поручить создание корпоративного ТВ на предприятии и зачем это нужно бизнесу, в интервью РБК рассказала генеральный директор издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», эксперт по корпоративному телевидению Мария Суворовская.

Когда наше видеопроизводство получило заявки на изготовление первых корпоративных телеканалов, мы были удивлены. Почему в один момент об этом способе внутренней коммуникации все задумались, заговорили и решили воплощать в жизнь? И чья это всё-таки головная боль: HR или PR? Ещё в 80-х прошлого столетия зарубежные предприятия активно использовали кабельные сети для работы с персоналом. Для оповещения, продвижения корпоративной культуры и ценностей компании. В современных условиях цифровизации появилось много новых инструментов, позволяющих вести внутренний диалог предприятия. Но, как оказалось, не всё инновационное лучше консервативного. Понятно, что корпоративные газеты потихоньку уступают место порталам. Но затасить на портал сотрудников производственного направления, как показывает практика, практически нереально. Перед PR-отделом руководство ставит задачу – произвести абгрейд газеты, перед HR – найти способы быстрой коммуникации с персоналом. И не всегда два отдела департамента догадываются, что решение этих задач лежит в создании корпоративного телеканала, который своим появлением закрывает сразу несколько важных потребностей биз-

неса. Во-первых, он системно генерирует контент о жизни компании – текстовой, видео, инфографику, фото. Это несомненное преимущество для PR. Во-вторых, это быстрый, удобный и понятный, благодаря визуализации, формат донесения информации до коллектива. А это незаменимо для HR-отдела, которому в данном случае не надо придумывать фантастические способы привлечения рабочих на портал. Обычно экраны, транслирующие корпоративное ТВ, вывешиваются в общественных холлах, на проходных, в зонах отдыха, в приёмной руководителя. И даже три экрана уже позволяют наладить оповещение. Итальянское производство оборудования, с которым мы сотрудничаем длительное время, придумало вместе с нами несколько интересных кейсов, которые полезны для множества предприятий. На экранах компании мы транслируем не только новости, рассказы о сотрудниках, успешные проекты, анонсы, отчёты и достижения, но и, например, ввели рубрику «Уроки итальянского» под названием «Как Челентано». Она, кстати, крайне популярна и любима. Для нас наличие такой рубрики не украшение эфира, а конкретная польза – она разбавляет серьёзный контент, который может тяжело восприниматься аудиторией. Ну-

жен позитив, который привлечёт внимание. Это может быть и демонстрация стран, куда экспортируется продукция, – своеобразное микропутешествие, и поздравления с праздниками, и ответы на вопросы сотрудников, поступающие через специальные ящики обратной связи. Крупное автомобильное производство – тоже наш партнёр – делает акцент на социальной политике, информировании сотрудников о программах поддержки, карьерном росте и личном развитии в компании. Производство бытовой техники выбрало другую тематику корпоративного ТВ – ролики по охране труда. Это точно история HR. Но мы с вами понимаем, что это весьма окупаемая инвестиция. Игровые ролики по охране труда своей наглядностью способны предотвратить неприятные ситуации, влекущие финансовые траты предприятия, например, на лечение сотрудника. Десятки реализованных и действующих корпоративных телеканалов доказывают, что такое ТВ – двойное оружие, а в какую сторону – HR или PR – оно склоняется больше, решает исключительно человеческий фактор руководителей данных направлений компании и стратегия развития ресурса, выбранная руководством.

Источник: РБК http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya



*CORPORATE TELEVISION
IS AN EFFECTIVE TOOL TO
CONDUCT AN INTERNAL
DIALOGUE WITHIN THE
ENTERPRISE! ITS MAIN
GOALS ARE WORK FOR
THE TEAM, MOTIVATION
AND EDUCATION
OF THE EMPLOYEES,
MAINTAINING CONTACTS.*



*Maria Suvorovskaya,
CEO of the BUSINESS
DIALOGUE MEDIA*



CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASKS

Whom to entrust the creation of corporate TV at the enterprise and what its value for business RBC gets known in the interview with Maria Suvorovskaya, CEO of the BUSINESS DIALOGUE MEDIA publishing and communication group, a corporate TV expert.

When our video production department received applications for the first corporate television channels, we were surprised. Why did everyone all of a sudden get interested in this method of internal communication and decide to put it into practice? And who is responsible for it: HR or PR? Back in the 80s of the last century, foreign enterprises actively used cable infrastructure in work with personnel for information and promotion of corporate culture and company values. In the current context of digitalization, there are many new tools that allow a company to conduct an internal dialogue. But, as it turned out to be, not every innovation is better than conservative methods. It is obvious that corporate newspapers are slowly giving way to web portals. But it is practically unrealistic to get the employees of the production area to a web portal. A management team gives PR department a task to upgrade a newspaper and gives HR department a task to find ways to achieve active communication with staff. And not always these two departments are aware that the solution of these problems lies in creating a corporate television channel, which allows to fulfill several important business needs at once. First of all, it

systematically generates content- text, video, infographics, photos - about life of a company. This is a definite advantage for PR. Secondly, it is a fast, convenient and, thanks to visualization, understandable format for transmitting information to the team. And this is indispensable for the HR department, which in this case does not need to come up with fantastic ways to attract workers to the portal. As a rule screens, which broadcast corporate TV, are displayed in public halls, at checkpoints, in recreation areas, at the reception. Even three screens are enough to provide informing. The Italian equipment manufacturing plant, with which we have been cooperating for a long time, came up with several interesting cases that are useful for many enterprises. On the screens of the company we broadcast not only news, stories about our employees, reports, announcements on successful projects and achievements, but also, for example, we have introduced the Italian Lesson section under the title "Like Celentano". It is extremely popular and loved. Such a section for us is not only a crown jewel of the air, but a concrete benefit - it adds variety to the serious content that can be difficult for perception of the audience. We need some

positive to attract attention. It may be a demonstration of the countries where the manufactured products are exported - a kind of small trip, holiday greetings and answers to the questions from employees, which come through special feedback boxes. Large motor vehicle production plant - also our partner - focuses on social policy, informing employees about support programs, career growth and personal development in the company. Household appliance production has chosen a different theme for corporate TV - occupational safety videos. This is exactly the story of HR. We all understand that it shows meaningful return on investment. Labour protection movies with game elements can prevent unpleasant situations that entail financial expenses of the enterprise, for example, for the treatment of an employee. Dozens of implemented and operating corporate television channels prove that such TV is a double weapon. The direction it would be more targeted to - either HR or PR - could be solved exclusively by the leaders of these areas of the company and the resource development strategy chosen by the upper management.

source: RBC http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

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

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

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



ОРГАНИЗАТОР:
**АССОЦИАЦИЯ
ПОЛЯРНИКОВ**
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ

АРКТИКА
НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ



IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «АРКТИКА: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ»

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ГОДА

ФОРМИРОВАНИЕ
АРКТИЧЕСКОЙ ПОВЕСТКИ

5—7 ДЕКАБРЯ

2019 года

Санкт-Петербург



РЕАЛИЗАЦИЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦИАЛА АРКТИКИ



МЕЖДУНАРОДНОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО



ТРАНСПОРТ
И СВЯЗЬ



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
МЕХАНИЗМЫ
РАЗВИТИЯ АРКТИКИ

АРКТИКА
НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ



ИННОВАЦИИ
И ТЕХНОЛОГИИ



НАУКА,
ОБРАЗОВАНИЕ
И ПОДГОТОВКА
КАДРОВ



КОМПЛЕКСНАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
В АРКТИКЕ



ЭКОЛОГИЯ
ПОЛЯРНОГО РЕГИОНА

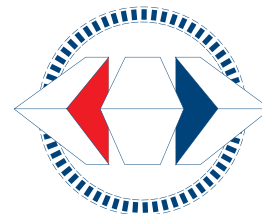


АРКТИКА –
МОЙ ДОМ



13–15 2019
НОЯБРЯ

РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ**



РАЗДЕЛЫ:

- МАШИНОСТРОЕНИЕ
- МЕТАЛЛООБРАБОТКА, СТАНКОСТРОЕНИЕ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ
- ПОДЪЁМНАЯ ТЕХНИКА
- ПРИБОРОСТРОЕНИЕ, ЭЛЕКТРОНИКА
- СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- РЕГИОНЫ РОССИИ

ОДНОВРЕМЕННО ПРОХОДЯТ:

- **ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ**
- **ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС
«ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ»**

ОРГАНИЗАТОР

EXPOFORUM

ПАРТНЁР



ГАЗПРОМБАНК
«Газпромбанк» (Акционерное общество)

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЁР**



PROMEXPO.EXPOFORUM.RU | +7 (812) 240 40 40, доб. 2150, 2153
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1 | ЭКСПОФОРУМ