

## НИКОС МАМУЛИС,

**ENG+RUS** 

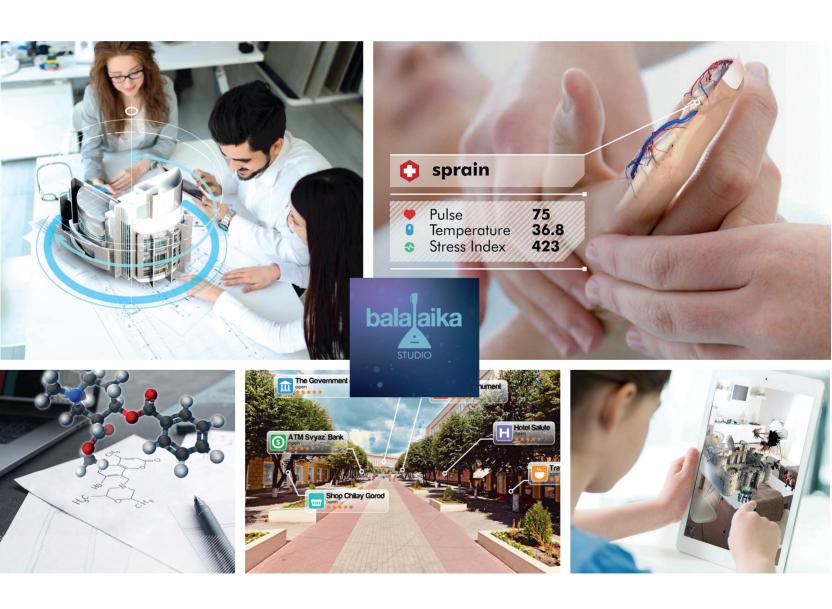
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР FRIGOGLASS:

«20 ЛЕТ УСПЕШНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ»



# 5-ЛЕТНИЙ ОПЫТ

РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ПЛАТФОРМ ANDROID И IOS



#### Russian Business Guide

#### www.rbgmedia.ru

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

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/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

#### Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область.

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

e-mail: mail@b-d-m.ru тел.: **+7 (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

#### Russian Business Guide №2/66 январь 2020

Подписано в печать 21.01.2020 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии: Александр Юрьевич Падежов

#### Russian Business Guide

#### www.rbgmedia.ru

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

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. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned. Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966 e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (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-

from June 6, 2016.

Russian Business Guide Nº 2/66 January 2020

Passed for printing on 21.01.2020 Edition: 30000 copies

65967

Photos used: Padezhov Alexander Yurvevich

#### ОФИЦИАЛЬНО **OFFICIALLY**

АНДРЕЙ КЛЫЧКОВ: «ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА»

ANDREY KLYCHKOV: "THE MAIN GOAL OF THE INVESTMENT POLICY OF THE ORYOL REGION IS TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE THE RESIDENTS OF THE REGION"

СВЕТЛАНА КОВАЛЕВА: «ДЛЯ НАШЕЙ КОМАНДЫ НЕВЫПОЛНИМЫХ ЗАДАЧ НЕТ»

SVETLANA KOVALEVA: "THERE ARE NO IMPOSSIBLE TASKS FOR OUR TEAM"

#### лицо с обложки **SUCCESS INDEX**

FRIGOGLASS – 20 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

FRIGOGLASS - 20 YEARS OF SUCCESSFUL WORK IN RUSSIA

#### ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

ВАЛЕРИЙ САМОХВАЛОВ: «ГЛАВНОЕ – ЭТО ЛЮДИ, КОЛЛЕКТИВ ДРУЖНЫХ, ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННЫХ И УМЕЛЫХ СОТРУДНИКОВ»

**VALERY SAMOKHVALOV: "FIRST AND FOREMOST** ARE PEOPLE - A TEAM OF UNITED, MOTIVATED AND SKILLFUL EMPLOYEES"

#### ВОКРУГ БИЗНЕСА AROUND BUSINESS



МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ: БИЗНЕС-ТРЕНД ИЛИ СОВРЕМЕННАЯ ПОВСЕДНЕВНОСТЬ?

**MOBILE APPLICATIONS: A BUSINESS TREND OR A PART** OF MODERN EVERYDAY LIFE?

#### АНДРЕЙ КЛЫЧКОВ:

«ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА»



Орловская область расположена на пересечении различных торговых путей, которые были популярны ещё четыре столетия назад. Область располагает благоприятными агроклиматическими условиями для ведения сельскохозяйственного производства. Непосредственная близость к столице и множество крупных автомобильных магистралей делают Орловскую область экономически выгодным регионом. Об инвестиционной политике в регионе и преференциях для потенциальных инвесторов рассказал губернатор Орловской области Андрей Евгеньевич Клычков.

#### – Андрей Евгеньевич, как вы оцениваете инвестиционную политику в Орловской области?

– Главной целью инвестиционной политики Орловской области является повышение качества жизни жителей региона. Именно во имя этой цели мы выстраиваем свою работу с инвесторами в ключе максимальной открытости органов государственной и муниципальной власти.

Наши приоритетные инвестиционные направления определены в Стратегии социально-экономического развития Орловской области до 2035 года. В частности, это развитие агропромышленного комплекса и переработка сельхозпродукции, тяжёлое машиностроение, точное приборостроение, металлургия, производство и услуги в сфере высоких технологий и программного продукта, туризм. Регион также располагает высокими компетенциями в образовательной сфере, цифровых решениях и искусственном интеллекте.

В настоящее время Орловская область лидирует по многим отраслям растениеводства и животноводства, имеет большой потенциал по развитию экологически чистого фермерства.

#### – На какие преференции в вашем регионе могут рассчитывать потенциальные инвесторы?

– Конечно, подходя к выбору инвестиционной площадки, инвестор оценивает не только уровень открытости и содействия органов власти, но и факторы, связанные с действующими преференциальными режимами и наличием объектов инфраструктуры.

2019 год для нас стал прорывным. На территории города Мценск Орловской области создана территория опережающего социально-экономического развития «Мценск», а также создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Орёл». Полноценное функционирование указанных территорий позволит привлечь в экономику региона более 14 млрд рублей инвестиционного капитала, создать более 2800 новых высокопроизводительных рабочих мест.

При этом независимо от выбора места реализации проекта на территории региона, представители бизнеса могут также получить меры государственной поддержки. В частности, предоставление земельного

участка в аренду без проведения торгов, возмещение затрат на развитие инфраструктуры и возможность заключения специального инвестиционного или офсетного контрактов.

Отдельно стоит сказать, что в условиях повышения роли информационных технологий мы вплотную занялись цифровой инфраструктурой для бизнеса. В 2020 году запланировано создание электронного «Личного кабинета инвестора». Это электронноцифровая платформа взаимодействия с компаниями, вкладывающими инвестиционный капитал на территории региона. Практическое использование данного ресурса позволит в онлайн-режиме отслеживать обращения бизнеса по вопросам инвестиционного проектирования, оперативно получать и предоставлять необходимую информацию.

Кроме того, для изыскания дополнительных ресурсов в целях развития инвестиционной деятельности в регионе правительство Орловской области обратилось в Министерство экономического развития России с инициативой. Она касается реализации на территории региона пилотного проекта по созданию расширенной территории опережающего социально-экономического развития путём установления особого экономического режима для нескольких муниципальных образований Орловской области, расположенных вдоль сформировавшихся логистических и транспортных коридоров.

# – Большие проекты должны реализовываться параллельно развитию малого бизнеса. Какие меры поддержки сектора вы считаете наиболее эффективными?

– Исходя из многолетней практики помощи предпринимателям, к наиболее эффективным мерам господдержки можно отнести финансовую. В течение девяти лет в Орловской области оказывалась прямая финансовая поддержка субъектам МСП в виде предоставления субсидий начинающим предпринимателям на модернизацию производства, на возмещение первоначального взноса по договорам лизинга оборудования и другие. За это время поддержка оказана более чем 300 субъектам МСП. Зарегистрировали свой бизнес и получили субсидии в сумме до 300 тыс. рублей более

170 новых предпринимателей.

Сегодня более эффективными считаются возвратные меры поддержки. В Орловской области начинающий предприниматель может получить льготный микрозайм до 3 млн рублей на срок до 2 лет с фиксированной процентной ставкой 5% годовых.

Если говорить о микрозаймах, то это самая популярная мера государственной поддержки. Любой предприниматель может получить в фонде микрофинансирования микрозайм до 5 млн рублей. На сегодняшний момент орловским предпринимателям уже выдано более 4100 займов на сумму 3,3 млрд рублей.

Также эффективно показали себя такие меры финансовой поддержки, как гарантии и поручительства регионального гарантийного фонда при привлечении банковских кредитных средств. Максимальный размер поручительства составляет 30 млн рублей. На сегодняшний день предпринимателями получено 8 млрд рублей кредитных средств под наши гарантии.

В целях упрощения доступа предпринимателей к мерам поддержки в Орловской области создан центр услуг «Мой бизнес». В основу его работы положен принцип объединения всех организаций инфраструктуры поддержки бизнеса по системе одного окна. В центре сформирована единая зона оказания услуг и зона ожидания, работает окно «МФЦ для бизнеса», есть центр проведения образовательных мероприятий и бизнес-тренингов, конференц-зал. Здесь также распложен аппарат уполномоченного по защите прав предпринимателей в Орловской области.

Говоря о симбиозе параллельного развития масштабных и небольших предприятий, нельзя не коснуться важного инструмента акселерации малого и среднего бизнеса, который эффективно «рождает» крупные производственные и инфраструктурные проекты. Мы в Орловской области проводим эту работу через Центр кластерного развития Орловской области.

В состав пяти кластеров Орловкой области (кластер ГЛОНАСС, ІТ-кластер, кластер приборостроения и электроники, туристский кластер, кластер лёгкой промышленности) входит порядка 200 субъектов малого и среднего бизнеса. Совместные проекты реализуются по самому широкому спектру направлений.



– Как известно, Орловская область обладает значительным инвестиционным потенциалом в сфере АПК, в частности в сфере овощеводства и садоводства. Хватает ли в области должного количества плодо- и овощехранилищ?

– 2019 год стал для Орловской области поистине урожайным, в том числе и по производству овощей. За прошедший год в регионе было произведено 64,9 тыс. тонн картофеля, 10,7 тыс. тонн овощных культур, 2,7 тыс. тонн плодовых и ягодных культур.

Существующая мощность картофелехранилищ в области составляет 65,4 тыс. тонн, что позволяет производителям картофеля единовременно хранить весь объём произведённой продукции.

Общая мощность овощехранилищ в регионе составляет 2,8 тыс. тонн.

В связи с сезонностью сбора и реализацией овощных культур, а также технологических приёмов обработки продукции,

например глубокой заморозки овощей, имеющиеся мощности овощехранилищ полностью удовлетворяют потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Различные сроки созревания и реализации плодовых и ягодных культур позволяют производителям неоднократно за сезон использовать имеющиеся в хозяйствах плодохранилища, общая мощность которых в настоящее время – 1,1 тыс. тонн.

Здесь стоит сказать, что развитие в регионе овощеводства и садоводства является одним из важных и перспективных направлений в работе агропромышленного комплекса Орловщины.

Область в состоянии как обеспечивать плодами и ягодами собственное население, так и поставлять в другие регионы. Климат для этого у нас подходящий.

Регион располагает мощной научной базой для развития отрасли: успешно работает крупный селекционный центр – Всероссийский научно-исследовательский институт селекции плодовых культур, который создаёт лучшие сорта для садоводства Центральной России и обеспечивает научное сопровождение проектов по закладке новых интенсивных насаждений.

Актуальным также представляется строительство предприятия по заморозке овощей и фруктов. Есть хорошие возможности промышленного выращивания шампиньонов.

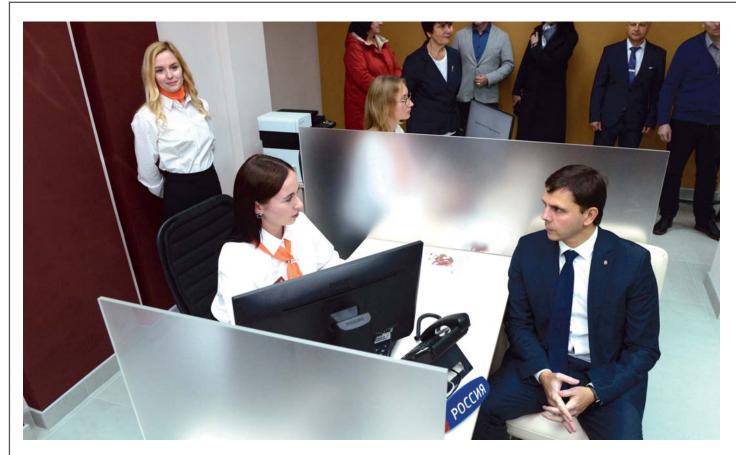
В настоящее время можно с уверенностью сказать, что появление в регионе территорий особых правовых режимов предпринимательской деятельности даёт нам существенные конкурентные преимущества на рынке инвестиций. И нам необходимо грамотно применить эти преимущества. Инвестиции — это рост налоговых поступлений, совершенно новые возможности бюджета, которые позволят направлять средства на развитие образовательной, медицинской и социальной инфраструктур. Другими словами, на благо каждого жителя области.

#### **ANDREY KLYCHKOV:**

"THE MAIN GOAL OF THE INVESTMENT POLICY OF THE ORYOL REGION IS TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE THE RESIDENTS OF THE REGION"



The Oryol region is located at the intersection of various trade routes that have been popular already four centuries ago. The region has favorable agroclimatic conditions for agricultural production. The close proximity to the capital and many major highways makes the Oryol region an economically profitable area. The governor of the Oryol region, Andrey Klychkov, tell us about the investment policy in the region and preferences for potential investors.



#### - Mr. Klychkov, what is the investment policy of the Oryol region?

- The main goal of the investment policy of the Oryol region is to improve the quality of life of the residents of the region. It is for the sake of this goal that we build our work with investors in the spirit of maximum openness of state and municipal authorities.

Our priority investment areas are identified in the Strategy for socio-economic development of the Oryol region until 2035. In particular, this is the development of the agro-industrial complex and the processing of agricultural products, heavy engineering, precision instruments industry, metallurgy, production and services in the field of high technology and software, tourism. The region also has high competencies in the educational sector, digital solutions and artificial intelligence.

Currently, the Oryol region is a leader in many sectors of crop production and livestock, has great potential for the development of environmentally friendly farming.

#### - What preferences in your region can potential investors expect?

– Of course, when approaching the choice of an investment site, the investor evaluates not only the level of openness and assistance of the authorities, but also the factors associated with the existing preferential regimes and the availability of infrastructure facilities.

2019 was a breakthrough year for us. On the territory of the city of Mtsensk, the Oryol region, the territory of advanced social and economic development Mtsensk, as well as a special economic zone of the industrial-production type Oryol were created. The full-fledged functioning of these territories will make it possible to attract more than 14 billion rubles of investment capital to the region's economy and create more than 2,800 new highly productive jobs.

At the same time, regardless of the choice of the project location in the region, business representatives can also receive government support measures. In particular, the provision of a land plot for rent without bidding, reimbursement of expenses for the development of infrastructure and the possibility of concluding a special investment or "offset" contract.

Also, it is worth saying that in the context of the increasing role of IT, we are closely engaged in digital infrastructure for business. In 2020, it is planned to create an electronic Investor's Personal Account. This is an electronic-digital platform for interaction with companies investing in the region. This resource will allow online monitoring of business appeals regarding investment design issues, promptly receiving and providing the necessary information.

In addition, in order to find additional resources for the development of investment activity in the region, the government of the Oryol region applied to the Ministry of Economic Development of Russia with an initiative. It concerns the implementation of a pilot project in the region to create an expanded territory of advanced social and

economic development by establishing a special economic regime for several municipalities of the Oryol region located along logistics and transport corridors.

#### - Large projects should be implemented in parallel with the development of small enterprises. What support measures for this sector do you consider the most effective?

– Based on the long-term practice of helping entrepreneurs, the most effective measures of state support include financial support. For nine years, direct financial support was provided to SMEs in the Oryol region in the form of subsidies to start-up entrepreneurs, to modernize production, to refund the down payment on equipment leasing agreements and others. Over this period, support was provided to more than 300 SMEs. More than 170 new entrepreneurs registered their business and received subsidies in the amount of up to 300 thousand rubles.

Today, return support measures are considered more effective. In the Oryol region, a novice entrepreneur can get a preferential microloan of up to 3 million rubles for a period of up to 2 years with a fixed interest rate of 5% per annum.

If we talk about microloans, then this is the most popular measure of state support. Any entrepreneur can receive a microloan in the microfinance fund up to 5 million rubles. To date, Oryol entrepreneurs have already received more than 4100 loans worth 3.3 billion rubles.

Such financial support measures as

guarantees of the regional guarantee fund when attracting credit resources from banks have also proved to be effective. The maximum guarantee amount is 30 million rubles. To date, entrepreneurs have received 8 billion rubles of loan funds under our guarantees.

order to simplify access for In entrepreneurs to support measures in the Oryol region, the Moy Biznes service center was created. The basis of its work is the principle of combining all organizations of the business support infrastructure on the principle of a "one window". In the structure of the center, a single zone for the provision of services and a waiting zone has been formed, the MFC for Business window, a center for educational events and business trainings, and a conference hall are operating. The office of the Commissioner for the Protection of the Rights of Entrepreneurs in the Oryol Region is also located here.

Speaking about the symbiosis of the parallel development of large and small enterprises, one cannot but touch upon an important tool for accelerating small and medium-sized business, which effectively creates large industrial and infrastructure projects. We in the Oryol region carry out this work through the Center for Cluster Development of the Oryol Region.

The five clusters of the Oryol region (GLONASS cluster, IT cluster, instrument cluster and electronics cluster, tourist cluster, light industry cluster) include about 200

small and medium-sized enterprises. Joint projects are implemented in a wide range of areas.

- As you know, the Oryol region has significant investment potential in the agricultural sector, in particular in the field of vegetable growing and horticulture. Are there enough fruit and vegetable storehouses in the region?

- The year 2019 was truly fruitful for the Oryol region, including the production of vegetables. Over the past year, 64.9 thousand tons of potatoes, 10.7 thousand tons of vegetable crops, 2.7 thousand tons of fruit and berry crops were produced in the region.

The existing capacity of potato storages in the region is 65.4 thousand tons, which allows potato producers to simultaneously store the entire volume of production.

The total capacity of vegetable storehouses in the region is 2.8 thousand tons.

In connection with the seasonality of the collection and sale of vegetable crops, as well as technological methods of processing products, for example, deep freezing of vegetables, available capacities of vegetable storehouses fully satisfy the needs of agricultural producers.

Different periods of ripening and sale of fruit and berry crops allow producers to repeatedly use the fruit storage facilities available on farms over the season, the total capacity of which is currently 1.1 thousand tons.

It is worth saying here that the development of vegetable growing and horticulture in the region is one of the important and promising areas in the work of the agro-industrial complex of the Oryol region.

The region is able to provide its own population with fruits and berries, as well as supply products to other regions. We have a suitable climate for this.

The region has a powerful scientific base for the development of the industry – a large breeding center, the All-Russian Research Institute for Fruit Crop Breeding, which creates the best varieties for horticulture in Central Russia and provides scientific support for new intensive planting projects, are successfully operating.

Also, the construction of an enterprise for the freezing of vegetables and fruits is still relevant. There are good opportunities for the industrial cultivation of mushrooms.

At present, it is safe to say that the emergence of territories with special legal regimes for the entrepreneurial activity in the region gives us significant competitive advantages in the investment market. And we need to apply these advantages wisely. Investments are an increase in tax revenues, completely new budget opportunities that will allow you to direct funds to the development of educational, medical and social infrastructure. In other words, for the benefit of every resident of the region.





#### Светлана Ковалева: «ДЛЯ НАШЕЙ КОМАНДЫ НЕВЫПОЛНИМЫХ ЗАДАЧ НЕТ»

лавным фактором конкурентоспособности Орловской области является инфраструктурный потенциал, который выгодно отличает регион от конкурентов и является важным индикатором предпринимательской активности. Как сегодня происходит развитие региона и какие меры поддержки осуществляет ОТПП для предпринимателей, рассказала президент ОТПП Ковалева Светлана Александровна.

# – Одной из целей союза «Орловская торгово-промышленная палата» является развитие предпринимательства. Какие меры поддержки осуществляет ОТПП для предпринимателей?

- «В интересах бизнеса, во благо России» - именно так звучит девиз торгово-промышленной палаты, и поддержка предпринимательства - это ключевая направленность работы всей системы ТПП.

Благодаря деятельности Орловский торгово-промышленной палаты, предприниматели могут активно участвовать в деловой жизни региона, расширять бизнес-связи и даже влиять на региональное законодательство! Всё это обеспечивает повышение личного статуса и статуса компании.

Также мы занимаемся продвижением бизнеса, рекламируя товары и услуги организаций, размещая информацию (презентацию компании) на наших сайтах и обеспечивая публикации в нашем информационно-аналитическом журнале «Флагман».

Помимо всего этого, у предпринимателей при вступлении в ОТПП появляется уникальная возможность участвовать в региональных, федеральных и международных выставках и ярмарках, а также в ярмарках выходного дня.

Конечно же, неотъемлемой частью нашей деятельности является проведение обучающих семинаров, лекций, круглых столов, конференций для персонала.

Не стоит забывать, что члены торговопромышленной палаты могут получать комплексы бизнес-услуг, а именно юридические услуги, маркетинговые, аутсорсинг отдела продаж, экспертизу и оценку, а также прочие финансовые услуги.

– Союз «Орловская торгово-промышленная палата» отбирает проекты для участия в инвестиционных сессиях. По каким критериям производится отбор? И какие возможности открываются для участников инвестиционных сессий?

– Один из наших последних таких проектов – инвестиционный марафон STARTUP 1.0. Он интересен тем, что его участниками стали молодые предпринимательские кадры, попросту говоря студенты ОГУ им. И. С. Тургенева. Мы проводили мероприятие совместно с бизнес-инкубатором Орловского государственного университета.

Марафон состоял из трёх питч-сессий, в рамках которых участники представили свои проекты на суд экспертной группы, в состав которой вошли наши известные предприниматели и социальные деятели. Каждый проект был интересен по-своему. Конечно, многие из них нуждаются в доработке. Но все ребята большие молодцы с уникальным типом мышления.

Жюри отбирало финалистов, опираясь на ясность презентации проектов, на предоставленные бизнес-планы, на подготовленность проектов к осуществлению... Победителей ждёт реализация их разработок при помощи ОТПП. Посмотрим, что из этого выйдет.

– Торгово-промышленная палата оказывает более 11 услуг предпринимателям. Какие из них чаще всего реализуются в работе с субъектами малого и среднего бизнеса? Какие изменения будут происходить в сфере их оказания в ближайшее время?

– Если говорить о государственных услугах, это, конечно, сертификация. В этом русле мы монополисты.

Как я уже сказала, мы занимаемся различными видами деятельности, которая направлена на развитие бизнеса, это основная наша задача. Мы делаем это в трёх направлениях. Во-первых, являемся площадкой для взаимодействия бизнеса и государственной власти. Есть ряд мероприятий, которые проводятся на постоянной основе с уполномоченным по защите прав предпринимателей Орловской области Евгением Лыкиным, с региональным центром под-

держки предпринимательства: это деловые завтраки, круглые столы, где бизнесменам предоставляется возможность напрямую пообщаться и задать необходимые вопросы

Вторая функция торгово-промышленной палаты – это продажи. Мы помогаем нашим предпринимателям продавать на региональном и государственном уровнях, за границу. Все наши мероприятия нацелены на усиление торговли, тут нечего скрывать, это интересно всем. С этой целью мы проводим круглые столы, бизнес-миссии, биржи контактов.

Третье направление нашей деятельности – нетворкинг, это установление именно дружеских связей. Мы очень много работаем над созданием благоприятного делового климата, на наших мероприятиях знакомим людей друг с другом. Получается так, что у гостей завязываются деловые, а потом и дружественные отношения.

Знаете, на сегодняшний день мы выявили проблему нашего региона: между представителями малого и среднего бизнеса отсутствует представление об услугах друг друга или же оно неполное. Все силы мы бросаем на то, чтобы свести их между собой, познакомить. Для этого проводим, например, биржу контактов, где знакомим предпринимателей определённых отраслей, предоставляем им реальные, живые контакты и возможности. Какие изменения ожидаются? Только прогресс, только развитие, только вывод наших предпринимателей на государственный и международный уровни!

#### – Какие масштабные мероприятия в ближайшее время будут реализованы ОТПП?

– До конца года ждут осуществления грандиозные планы! Это и проведение в ноябре регионального конкурса по предпринимательству среди молодёжи, и бизнес-неделя в Орле, и женский деловой форум, и Master Mind «Новый бизнес»... Это колоссальная работа!

#### Svetlana Kovaleva: "THERE ARE NO **IMPOSSIBLE TASKS FOR OUR TEAM"**



The main factor in the competitiveness of the Orel region is the infrastructure potential, which distinguishes the region from its competitors and is an important indicator of entrepreneurial activity. How the region is developing today and what support measures are implemented by the Orel CCI for entrepreneurs we've got known from Svetlana Aleksandrovna Kovaleva, President of the Orel CCI.

- One of the goals of the Orel Chamber of Commerce and Industry is the development of entrepreneurship. What support measures the Orel CCI provides for entrepreneurs?
- "In the interests of business, for the welfare of Russia" - this is the motto of the Chamber of Commerce and Industry, and business support is the key focus of the whole CCI system.

Thanks to the activities of the Orel Chamber of Commerce and Industry, entrepreneurs can actively participate in the business life of the region, expand business ties and even influence regional legislation! All this provides the raising of a personal and company status.

We are also engaged in business promotion by advertising products and services of companies, posting information [a company presentation] on our websites and providing publications in our flagship information and analytical magazine.

In addition to all this, entrepreneurs entering the Orel CCI have a unique opportunity to participate in regional, federal and international exhibitions and fairs, as well as in the weekend fairs.

And, of course, training seminars, lectures, round tables, conferences for staff are the integral part of our activity.

It should be borne in mind that, members of the chamber of commerce can receive packages of business services, namely legal services, marketing, outsourcing of the sales department, appraisal and evaluation, as well as other financial services.

- The Orel Chamber of Commerce and Industry Union selects projects for participation in the Investment sessions. What are the selection criteria? What opportunities are available for the participants of the Investment sessions?

- One of our latest projects of the kind is the STARTUP 1.0 investment marathon. It is remarkable for the fact that its participants are young entrepreneurs, basically, students of Orel State University named after I.S. Turgeney. We held the event together with the Business Incubator of Orel State University.

The marathon consisted of three pitch sessions, within which the participants submitted their projects to the expert group, which comprised our well-known entrepreneurs and social activists. Each project was interesting in its own way. Of course, many of them needed improvement. But all the participants were pretty awesome and had a unique type of thinking.

The jury selected the finalists, basing on the clarity of the projects presentation, on the provided business plans; on the readiness of the projects for implementation as on the main criteria... Winners are waiting for the implementation of their developments with the help of the Orel CCI. Let's see what will happen out of that.

- The Chamber of Commerce provides more than 11 services to entrepreneurs. Which of them are most often implemented in work with small and medium-sized business? What changes are going to happen in the field of their provision in the near future?
- If we talk about public services this, of course, is certification. In this vein, we are monopolists.

As I said, we are engaged in various types of activities that are aimed at business development, this is our main task. We do this in three ways. Firstly, we are a platform for the interaction of business and government. There is a number of events, which are held on the ongoing basis with the Orel Entrepreneurs' Rights Protection

Commissioner Yevgeny Lykin, and the Regional Center for Entrepreneurship Support: business breakfasts, round tables, where businessmen are given the opportunity to communicate directly and ask the necessary questions.

The second function of the chamber of commerce is sales. We help our entrepreneurs to sell at the regional and state levels and abroad. All our events are aimed at strengthening trade, they are interesting to everyone. To this end, we hold round tables, business missions, contact exchanges.

The third area of our activity is networking. this is the establishment of friendly relations. We work a lot to create a favorable business climate, at our events we introduce people to each other. It turns out that the guests have business and then friendly relations.

You know, today we have identified a problem in our region: there is no understanding between representatives of small and medium-sized businesses about each other's services, or the understanding is incomplete. We are throwing all our efforts into bringing them together, to introduce them to each other. To do this, we conduct, for example, the contact exchange event, at which we introduce entrepreneurs of certain industries, provide them with real, live contacts and opportunities. What changes are expected? Progress, development, achievement by our businessmen of the state and international levels!

- What large-scale events will be implemented by the Orel CCI in the near future?
- There are great events to be held by the end of the year! They include a regional youth Entrepreneurship Competition in November, a business week in Orel, a women's business forum, and Master Mind "New Business" ... This is a colossal job!

# НА РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ» С 2020 ПО 2025 ГОД ВЫДЕЛЯТ **1,6 МЛРД РУБЛЕЙ**

Программа утверждена постановлением правительства Орловской области. Её целью является решение задач в сфере обеспечения защиты населения и территорий Орловской области от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и пожаров, снижение уровня травматизма и гибели людей, качественное улучшение состояния резервов, предназначенных для гражданской обороны.

Общий объём средств, предусмотренных на реализацию государственной программы на 2020-2025 годы, – 1,6 млрд рублей. Финансирование будет осуществляться из бюджета Орловской области.

Программа включает в себя четыре подпрограммы: «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Орловской области», «Обеспечение функционирования, эксплуатации и развития системы обеспечения вызовов экстренных служб на территории Орловской области», «Сохранение и совершенствование фонда защитных сооружений гражданской обороны» и «Построение и развитие аппаратно-программного комплекса «Безопасный город».

В рамках реализации программы планируется приобретение пожарных автомобилей на шасси повышенной проходимости и оперативно-служебных автомобилей,

оснащение сил и средств территориальной добровольной пожарной охраны современными системами связи, приобретение спасательного оборудования и снаряжения, плавсредств, прицепов для перевозки судов, водолазного снаряжения и оборудования, а также специальной одежды.

В ходе реализации программы планируется снижение уровня травматизма и гибели людей, а также размеров материальных потерь вследствие возникновения чрезвычай-

ных ситуаций и пожаров до 3% ежегодно.

По итогам реализации программы доля населения Орловской области, проживающего на территориях муниципальных образований Орловской области, в которых развернут аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», должна составить 100%.

https://orel-region.ru/index.php? head=1&unit=16227



# **1.6 BILLION RUBLES** WILL BE ALLOCATED FOR THE IMPLEMENTATION OF THE STATE PROGRAM "THE DEVELOPMENT OF AN INTEGRATED SECURITY SYSTEM IN THE ORYOL REGION" IN 2020-2025

The program was approved by the government of the Oryol region. Its aim is to solve problems in the field of protecting the population and territories of the Oryol region from natural and man-made emergencies and fires, reduce injuries and deaths, and improve the quality of reserves intended for civil defense.

The total amount of funds provided for the implementation of the state program for 2020-2025 is 1.6 billion rubles. Its financing will be provided from the budget of the Oryol region.

The program includes four subprograms: "Reducing Risks and Mitigating the Consequences of Natural and Man-made Emergencies in The Oryol Region", "Ensuring The Functioning, Operation and Development of The Emergency Call System in The Oryol Region", "Maintaining and Improving the Civil Defense Stock" and "The Construction and Development of The Hardware and Software Complex Safe City".

As part of the implementation of the program, it is planned to purchase fire trucks on a cross-country chassis and operational and service vehicles, equip the forces of the territorial voluntary fire protection groups with modern communication systems, purchase rescue equipment and gear, boats, trailers for transporting boats, diving equipment and other devices, as well as special clothes.

During the implementation of the program, it is planned to reduce the level of injuries and deaths, as well as the size of material losses due to emergencies and fires to 3% annually.

According to the results of the program, the proportion of the population of the Oryol region living in the territories of municipalities of the Oryol region, in which the Safe City hardware-software complex will be deployed, should be 100%.

# **4,8 МЛРД РУБЛЕЙ** НАПРАВЯТ НА РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА, ТУРИЗМА, АРХИВНОГО ДЕЛА, СОХРАНЕНИЕ И РЕКОНСТРУКЦИЮ ВОЕННО-МЕМОРИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С 2020 ПО 2025 ГОД

Губернатор Андрей Клычков подписал постановление правительства Орловской области об утверждении государственной программы Орловской области «Развитие культуры и искусства, туризма, архивного дела, сохранение и реконструкция военно-мемориальных объектов в Орловской области» на 2020-2025 годы.

Целью программы является эффективное развитие отрасли культуры, создание в Орловской области современного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечение развития и укрепления материально-технической базы муниципальных учреждений культуры.

Общая сумма финансирования программы в 2020-2025 годах составит 4,8 млрд рублей. Из них 3,5 млрд рублей – средства областного бюджета и 1,3 млрд рублей – федеральные средства.

Программа включает в себя пять подпрограмм: «Развитие отрасли культуры в Орловской области», «Развитие внутреннего туризма в Орловской области», «Сохранение объектов культурного наследия и военно-мемориальных объектов в Орловской области», «Оказание государственных услуг в сфере культуры и искусства, отраслевого образования и архивного дела Орловской области» и «Развитие архивного дела в Орловской области».

По итогам реализации программы планируется увеличить количество созданных (реконструированных) и капитально отремонтированных объектов организаций культуры с 14 в 2019 году до 34 в 2025 году, а количество организаций культуры, получивших современное оборудование, с 40 до 77 соответственно.

Количество специалистов, прошедших повышение квалификации на базе центров непрерывного образования и повышения

квалификации творческих и управленческих кадров в сфере культуры, в рамках программы планируется увеличить с 200 человек в 2019 году до 1211 в 2025 году.

Часть средств в рамках программы также будет выделена на социальную поддержку и стипендиальное обеспечение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, обучающихся и воспитывающихся в государственных образовательных организациях Орловской области.

Средства будут также выделены на стипендии молодым одарённым артистам, на адресную поддержку артистов областных театров, вышедших на пенсию и неработающих, а также на стипендии писателям и художникам.

https://orel-region.ru/index.php?head=1&unit=16226

# **4.8 BILLION RUBLES** WILL BE ALLOCATED FOR THE DEVELOPMENT OF CULTURE AND ART, TOURISM, ARCHIVE-KEEPING, PRESERVATION AND RECONSTRUCTION OF MILITARY MEMORIAL OBJECTS IN THE ORYOL REGION IN 2020-2025



Governor Andrey Klychkov signed a decree of the government of the Oryol region on the approval of the state program of the Oryol region "The Development of culture and art, tourism, archivekeeping, preservation and reconstruction of military memorial objects in the Oryol region" for 2020-2025.

The aim of the program is the effective development of the cultural sector, the creation of a modern and competitive tourist complex in the Oryol region, ensuring the development and strengthening of the material and technical base of municipal cultural institutions.

The total funding for the program in 2020-2025 will amount to 4.8 billion rubles. 3.5 billion rubles are funds from the regional budget

and 1.3 billion rubles are federal funds.

The program includes five subprograms: "The Development of The Cultural Sector in The Oryol Region", "The Development of Domestic Tourism in The Oryol Region", "The Preservation of Cultural Heritage and Military Memorial Objects in The Oryol Region", "The Provision of Public Services In The Field of Culture and Art, Branch Education and Archive-keeping of The Oryol Region" and "The Development of Archive-keeping in The Oryol Region".

Based on the results of the program's implementation, it is planned to increase the number of cultural organizations created (reconstructed) and overhauled from 14 in 2019 to 34 in 2025, and the number of cultural organizations that received modern equipment from 40 to 77, respectively.

The number of specialists who underwent advanced training on the basis of centers for continuing education and advanced training of creative and managerial personnel in the field of culture is planned to increase from 200 people in 2019 to 1211 in 2025 as part of the program.

Part of the funds under the program will also be allocated for social support and scholarships for orphans and children left without parental care, studying and living at state educational institutions of the Oryol region.

Funds will also be allocated for scholarships for young gifted artists, for targeted support for artists of regional theaters who have retired and are unemployed, as well as scholarships for writers and artists.

# НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С 2020 ПО 2025 ГОД ПЛАНИРУЕТСЯ НАПРАВИТЬ

#### 78,9 МЛРД РУБЛЕЙ

Программа «Развитие отрасли здравоохранения в Орловской области» на 2020-2025 годы утверждена постановлением правительства Орловской области.

Её целями являются обеспечение доступности медицинской помощи населению Орловской области, а также повышение эффективности медицинских услуг, объёмы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки.

Для достижения целей государственной программы предполагается решение следующих задач: обеспечение приоритета профилактики в сфере охраны здоровья и развития первичной медико-санитарной помощи; повышение эффективности оказания специализированной (к тому же высокотехнологичной) и скорой (в том числе скорой специализированной) медицинской помощи, медицинской эвакуации; развитие и внедрение инновационных методов диагностики, профилактики и лечения, а также основ персонализированной медицины.

Кроме того, в числе основных задач – повышение эффективности службы родовспоможения и детства; развитие медицинской реабилитации населения и совершенствование системы санаторно-курортного лечения, в том числе детей; обеспечение медицинской помощью неизлечимых больных, в



том числе детей; обеспечение системы здравоохранения высококвалифицированными и мотивированными кадрами; обеспечение системности организации охраны здоровья.

Из общего планируемого объёма финансирования в размере 78,9 млрд рублей средства областного бюджета составляют более 32 млрд рублей (из них межбюджетные трансферты – 19,8 млрд рублей), средства федерального бюджета – более 3 млрд рублей, средства Территориального фонда обязательного медицинского страхования

– 63,7 млрд рублей (из них межбюджетные трансферты – 19,8 млрд рублей).

Итогами реализации программы должно стать снижение смертности населения области, в том числе от болезней кровообращения, новообразований (включая злокачественные), от туберкулёза, а также вследствие дорожно-транспортных происшествий, и увеличение продолжительности жизни.

https://orel-region.ru/index.php? head=1&unit=16233

# IT IS PLANNED TO ALLOCATE **78.9 BILLION RUBLES** FOR THE DEVELOPMENT OF THE HEALTHCARE INDUSTRY IN THE ORYOL REGION IN 2020-2025

The program "Development of The Healthcare Industry in The Oryol Region" for 2020-2025 was approved by a decree of the government of the Oryol region.

Its goals are to ensure the availability of medical care to the population of the Oryol region, as well as to increase the efficiency of medical services, volumes, types and quality of which should correspond to the level of morbidity and the needs of the population, be in line with the advanced achievements of medical science.

To achieve the objectives of the state program, it is planned to solve the following problems: ensuring the priority of prevention in the field of health protection and the development of primary health care; increasing the efficiency of the provision of specialized (also high-tech) and emergency (including specialized emergency) medical care, medical evacuation; development and implementation of innovative methods of diagnosis, prevention and treatment, as well as the basics of individual medicine.

In addition, one of the main tasks is to increase the efficiency of obstetric care and childhood services; development of medical rehabilitation of the population and improvement of the system of sanatorium-resort treatment, including children; providing medical care to incurable patients, including children; providing the healthcare system with highly qualified and motivated personnel; ensuring systematic organization of health care.

Of the total planned amount of financing in

the amount of 78.9 billion rubles, funds from the regional budget make up more than 32 billion rubles (of which inter-budget transfers – 19.8 billion rubles), funds from the federal budget – more than 3 billion rubles, funds from the regional fund of compulsory medical insurance – 63.7 billion rubles (of which interbudget transfers – 19.8 billion rubles).

The results of the program should be a reduction in mortality among the region's population, including from circulatory diseases, neoplasms (including malignant ones), tuberculosis, as well as from road traffic accidents, and an increase in life expectancy.

# ГУБЕРНАТОР АНДРЕЙ КЛЫЧКОВ ОБЕЩАЛ **УСИЛИТЬ ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**РЕГИОНА В 2020 ГОДУ

Об этом губернатор области заявил во время большой пресс-конференции по итогам года, которую он провёл в ТМК «ГРИНН» 30 декабря. Вопрос касался планов по реализации в 2020 году национального проекта «Малый и средний бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Орловской области.

По словам главы региона, в 2020 году планируется дальнейшее развитие центра «Мой бизнес». «Мы будем оказывать помощь предпринимателям в продвижении собственной продукции через центры поддержки предпринимательства и кластерного развития. Также продолжится оказание финансовой поддержки бизнесу в моногороде Мценск», – отметил губернатор.

В числе основных целей: обеспечить

объём гарантированных государством кредитов бизнесу в сумме не менее чем полмиллиарда рублей и самостоятельно прокредитовать бизнес по льготным процентным ставкам на такую же сумму. Всего планируется предоставить более 2500 различных услуг в центре «Мой бизнес». На эти цели бюджету Орловской области предусмотрена федеральная субсидия в размере более 100 млн рублей. Все необходимые соглашения с Минэкономразвития уже заключены.

Напомним, губернатор Андрей Клычков подписал постановление правительства Орловской области о внесении изменений в государственную программу «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области», которое преду-

сматривает увеличение в 2020 году объёма финансирования мероприятий, направленных на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, до 106 млн рублей, из которых 100,6 млн рублей – за счёт средств федерального бюджета.

Также удалось договориться с Минэкономразвития о выделении Орловской области федеральной субсидии в сумме 240 млн рублей на 2022 год на строительство промышленного парка. Поэтому одной из главных задач региональной власти в 2020 году является подготовка пакета проектно-сметной документации на его строительство.

> https://orel-region.ru/index.php? head=1&unit=16218

#### GOVERNOR ANDREY KLYCHKOV PROMISED TO STRENGTHEN SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REGION IN 2020

The governor of the region said this during a large press conference on the results of the year, which he held at TMK GRINN on December 30. The question concerned plans for the implementation of the national project "Small and Medium Business and the Support of Individual Entrepreneurship Initiative" in the Oryol region in 2020.

According to the head of the region, in 2020 further development of the center Moy Biznes ("My Business") is planned. "We will assist entrepreneurs in promoting their own products through entrepreneurship support centers and cluster development. Also, the provision of financial support to the business in the monocity of Mtsensk will continue," said the Governor.

The main goals are to ensure the volume of state guaranteed business loans in the amount of not less than half a billion rubles and to independently credit the business at preferential interest rates for the same amount. In total, it is planned to provide more than 2500 different services at the Moy Biznes center. For these purposes, the budget of the Oryol region provides for a federal subsidy in the amount of more than 100 million rubles. All necessary agreements with the Ministry of Economic Development have already been concluded.

Recall that the governor Andrey Klychkov signed a decree of the government of the Oryol region on amending the state program "The Development of Entrepreneurship and Business Activity in the Oryol Region," which provides for an increase of funding for activities aimed at state support of small and medium-sized enterprises up to 106 million rubles in 2020, of which 100.6 million rubles – at the expense of the federal budget.

They also managed to agree with the

Ministry of Economic Development on the allocation of a federal subsidy in the Oryol region in the amount of 240 million rubles for 2022 for the construction of an industrial park. Therefore, one of the main tasks of the regional authorities in 2020 is the preparation of a package of design estimates for its construction.





САМАЯ ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ФИЛИАЛОВ, КОНКУРЕНЦИЯ, ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА КОМПАНИИ – ВСЕ ЭТО НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ FRIGOGLASS. ОБ ЭТОМ И НЕ ТОЛЬКО РАССКАЗАЛ НИКОС МАМУЛИС, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР FRIGOGLASS.

«Frigoglass – мировой лидер по производству коммерческих холодильников для напитков и ведущий поставщик стеклотар на стремительно развивающемся рынке Западной Африки.

Мы являемся стратегическим партнёром передовых мировых брендов-производителей прохладительных напитков, предоставляя им полный спектр современных маркетинговых решений, которые помогут сделать их продукцию узнаваемой во всём мире. Frigoglass поставляет коммерческие холодильники компаниямпроизводителям безалкогольных и алкогольных напитков на пяти континентах. Современная продукция и готовность оказать основательную послепродажную поддержку позволили нам выстроить и развить долгосрочное сотрудничество с клиентами.

Наши инновационные витрины улучшают брендинг напитков клиентов в точках продаж, стимулируют импульсные покупки и максимизируют возможности сбыта. Мы предлагаем всё больше экологичных решений, позволяя нашим клиентам амбициозно и устойчиво

развиваться и соблюдать планы по сокращению выбросов углерода. Мы сосредоточили наш стекольный бизнес на рынке Западной Африки, который благодаря своим высоким фундаментальным показателям привлекает инвестиции ключевых международных клиентов. Мы стремимся удовлетворить потребности наших клиентов и поддерживаем их планы по расширению в этом регионе.

Мне приятно возглавлять Frigoglass, и особенно я горжусь филиалом нашей компании в России, который в 2019 году отличился самой высокой производительностью. Неспроста наш бизнес в России насчитывает 20 успешных лет работы, а Орёл является центром поставок нашей продукции по всему миру, всё это благодаря старательной, кропотливой и эффективной работе наших российских сотрудников. Россия и Орёл тепло приняли наш бизнес на своей территории, и мы стремимся сделать всё возможное, чтобы почтить наших сотрудников и местных поставщиков. Я уверен, что в будущем Frigoglass Eurasia ждут новые достижения и рост».

МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ FRIGOGLASS — МНОГОЛЕТНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ И СЛАБОАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ. ДОЛЯ ЕЁ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 65%. FRIGOGLASS ПРИНАДЛЕЖИТ 11 ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ХОЛОДИЛЬНЫХ ВИТРИН И СТЕКОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ, ОФИСЫ ПРОДАЖ В 150 СТРАНАХ, СЕТЬ СОБСТВЕННЫХ СЕРВИСНЫХ **ЦЕНТРОВ И ПАРТНЁРОВ ПО** ВСЕМУ МИРУ. ЛИНЕЙКИ ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПОСТОЯННО ОБНОВЛЯЮТСЯ. ИХ РАЗРАБОТКА ВЕДЁТСЯ С УЧЁТОМ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА И ПОЖЕЛАНИЙ КЛИЕНТА. НАРЯДУ С ГОТОВЫМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ ЛЮБЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ (ТАКИМИ КАК СТАНДАРТНЫЕ БАРНЫЕ, ОДНОДВЕРНЫЕ, ДВУХДВЕРНЫЕ ИЛИ ОТКРЫТЫЕ ХОЛОДИЛЬНИКИ) КОНСТРУКТОРЫ ГРУППЫ КОМПАНИЙ СОВМЕСТНО С КЛИЕНТОМ СОЗДАЮТ УНИКАЛЬНЫЕ ВИТРИНЫ. ВЫГОДНО ПОДЧЁРКИВАЮЩИЕ СВОЕОБРАЗИЕ БРЕНДА. ОБЩИЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД FRIGOGLASS СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 200 ХОЛОДИЛЬНЫХ ВИТРИН.

# ГОВОРИМ С АНДРЕАСОМ ГЕРАГИДИСОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ FRIGOGLASS EURASIA

– В 2020 году Frigoglass Eurasia празднует 20 лет. За эти годы компания произвела около 2 миллионов холодильных витрин и, распространяя свою продукцию по всему миру, стала экспортным центром компании Frigoglass. Завод занимается выпуском коммерческих холодильников, разработанных, изготовленных и прошедших испытания в России. Мы прислушиваемся к нашим заказчикам, учитываем их пожелания и потребности, тем самым повышая нашу конкурентоспособность на рынке коммерческого холодильного оборудования.

Все мы в Frigoglass Eurasia гордимся нашими достижениями и тем, что работаем в нашей компании – в большой семье Frigoglass. Мы гордимся, что создали компанию, которая сегодня является лидером отрасли коммерческого холодильного оборудования в России.

Мы гордимся тем, что сотрудничаем с местными органами власти, с государственными органами, с Министерством промышленности и торговли, Торгово-промышленной палатой, Российской промышленной ассоциацией «ПромСпецМаш», и тем самым поддерживаем развитие страны в повышении производительности, бережливом производстве, инновациях, увеличении экспорта и стимулировании производства и проектирования.

Мы гордимся нашей социальной ответственностью, стратегиями устойчивого развития, экологической чуткостью и людьми, работающими в нашей компании.

Мы гордимся наградами, полученными за все эти годы, такими как «Лучший производитель» в РФ в 2006 году, «Лучшая промышленная компания-экспортёр» в 2018 году среди 100 лучших компаний, отобранных Торговой палатой РФ, и золотой медалью глобальной организации FcoVadis.

Мы гордимся тем, что наша компания является ярким примером успешных инвестиций иностранного капитала в российскую экономику.

#### – Что помогло достичь такого уровня?

- Способности наших сотрудников, наши стратегии, ориентация на обслуживание клиентов и поддержка, которую мы получаем от материнской компании.
- Почему именно Орёл? Почему вы выбрали Россию для такой инвестиции?

– Завод был построен в Орле, изначально в помощь бутылочному заводу Соса-Cola Hellenic, также расположенному в Орле. Орловский завод остаётся единственным заводом-изготовителем продукции Frigoglass в Евразии, хотя компания уже открыла офисы продаж, маркетинга и обслуживания в Москве, а также сервисный центр ремонта.

#### – Говоря об экспорте, куда и в какие страны вы экспортируете?

Мы экспортируем во все страны мира,
 Европы, Азии, Африки и Америки.

#### – А как насчёт конкуренции?

– Мы конкурируем сами с собой, стремясь улучшить каждый аспект нашего бизнеса. Внешняя конкуренция также приветствуется, поскольку она задаёт планку, стимулируя рост наших достижений.

#### А как насчёт санкций, наложенных Америкой и Европой на Россию, как они повлияли на вашу компанию?

– Вопреки возможному негативному эффекту от введения санкций, благодаря поддержке правительства России, поддержке местного самоуправления и поддержке нашего головного офиса в Греции, мы видим, что наш бизнес год за годом растёт и развивается, и мы видим прекрасную возможность расти дальше.

Особенно я хочу отметить поддержку, которую мы получаем от господина Андрея Клычкова, губернатора Орловской области, и его администрации, которая прикладывает все свои усилия, чтобы бизнес здесь мог всё более эффективно развиваться и экспортировать.

#### – Поддержку какого рода вы ожидаете от властей РФ для дальнейшего развития вашего бизнеса?

- Мы ожидаем усиления поддержки местного производства, чтобы местное снабжение увеличилось с текущих 60% до необходимых > 80% от общего объёма сырья, а также повышения гибкости при импорте сырья, в настоящее время отсутствующего в России. Не менее важно для нас получать более быстрый ответ при утверждении инновационных электронных программ.
- Наше время отличается стремительным замещением ручной работы



#### роботизированными и автоматическими системами? Может ли случиться так, что люди останутся без работы? Какие у вас планы?

– Требования к квалификации наших работников меняются в связи с развитием автоматизации, а их навыки совершенствуются и адаптируются к будущим требованиям. Сохранение персонала и развитие навыков наших сотрудников является одной из наших основных целей.

#### – Каков вклад вашей компании в Орловскую область?

– Наша компания является крупнейшим налогоплательщиком в регионе, привлекая многих местных поставщиков и обеспечивая рабочими местами более 1000 человек, не считая тех, кто работает на наших поставшиков.

#### – А как насчёт инновационных и уникальных технологий на вашем предприятии?

– Мы перешли с фреона на углеводородный хладагент 5 лет назад, добившись значительного снижения энергопотребления наших холодильных витрин. Наше производство использует самые современные технологии и оборудование, включая мобильное и облачное подключение холодильных витрин, что позволяет нашим клиентам определять местоположение их продукции, отслеживать, сколько раз клиенты открывали витрины на рынке, когда происходит отключение питания, какова температура их продукта в охладителе, сколько раз включался компрессор охладителя и многие другие функции.

#### – А как насчёт бережливой производственной культуры в вашей компании и ваших системах качества?

– Бережливая культура – это философия нашей повседневной трудовой деятельности, основанная на постоянном совершенствовании каждого вида деятельности и направленная на эффективную работу и сокращение неоправданных трудозатрат. Наши интегрированные системы качества ISO – это наша операционная система для структурирования и ведения бизнеса, регулярно пересматривающая наши стратегии, тактику и цели.

#### – Почему вы придерживаетесь политики локализации поставщика?

- Это одна из наших ключевых задач. Когда мы заменяем иностранного поставщика российским, мы инвестируем в местную бизнес-среду. В результате цепочка ведёт к созданию новых рабочих мест, что не может не радовать.
- Вы в России уже 6 лет и более 3 лет управляете Frigoglass Eurasia в должности генерального директора, проживая в городе Орёл. Что бы вы сказали о городе Орле, об орловчанах и о России в целом?
- Орёл очень старый и красивый город, страна знаменитых правителей и поэтов, с красивым пейзажем и замечательными людьми. Я влюбился в русских людей с первого дня вопреки мнениям, которые я услышал от разных людей, прежде чем приехать сюда.

#### – Что бы вы порекомендовали тем, кто хочет инвестировать в Россию?

– С уважением к русским людям и их культуре, работая через их культуру, а не против неё, мотивируя их, я могу сказать только одно: в России всё может быть возможно, и всё может быть достигнуто

русским народом. Россия имеет большой потенциал для роста и конкурентоспособности на мировом рынке. Спешите и инвестируйте в Россию!

#### – Какие у вас планы на будущее?

- Наша стратегия основана на 3 основных принципах:
  - 1. НАШИ ЛЮДИ: расти и развиваться.
- 2. ИННОВАЦИИ: стать чемпионом инноваций в секторе коммерческого холодильного оборудования.
- 3. ЭКСПОРТ: ставить настолько амбициозные цели по качеству, чтобы спрос на экспорт на мировом рынке возрастал каждый год на 20%.

#### ГОВОРИМ С ДИРЕКТОРОМ ПО ПРОДАЖАМ В РОССИИ, СНГ И СТРАНАХ БАЛТИИ АНДРЕЕМ РЕВКОВЫМ



#### – Вы работаете на российском рынке с 1998 года. Какие изменения произошли на нём за это время, и сыграла ли в них роль ваша продукция?

– Мы пришли в Россию в самом начале становления ритейла, рынка прохладительных напитков и пива. Перед всеми игроками стояла главная задача – занять как можно больше торговых точек быстро и с минимальными затратами. Специально для этой цели мы создали модель холодильника SC450, обладавшую уникальным сочетанием вместимости, площади витрины, энергопотребления и цены. Этот холодильник стал настоящей рабочей лошадкой. До сих пор во многих магазинах можно встретить эту модель производства 2004-2005 годов в отличном состоянии, причём есть экземпляры, на которых за всё это время менялись только лампочки освещения.

Далее, с насыщением магазинов «простыми» холодильниками, лидеры рынка начали экспериментировать и пробовать новые, нестандартные решения и подходы. Мы ответили на вызов. Совместно с компаниями

Carlsberg, Pepsi Cola, Coca-Cola, Heineken, SABMiller, Efes были разработаны уникальные модели, адаптированные под изменившиеся требования рынка. Помимо стоимости и вместимости важными критериями стали внешний вид, энергопотребление, стоимость владения. удобство обслуживания и ремонта.

В 2005 году была запрещена реклама пива по телевидению. Это сильно отразилось на бизнесе всех участников рынка. По сути, у производителей пива осталась только одна точка коммуникации с покупателем – холодильник. Это было время креатива и ярких решений, когда холодильник стал произведением искусства.

Сегодня активная экспансия торговых сетей очень сильно влияет на бизнес наших клиентов. Сети диктуют свои условия, навязывая собственные правила и цены. Встретить брендированный холодильник в сетевом магазине сегодня – большая редкость. Стоимость аренды места сопоставима с ценой самого холодильника. К сожалению, производители напитков не могут себе позволить такие затраты.

Тем не менее – у нас есть решения и для самих сетей. Встраиваемые автономные витрины позволяют обойтись без серьёзных капитальных вложений при открытии магазина. Такие холодильники не требуют прокладки коммуникаций и согласования проекта. Их легко обслуживать, перемещать по торговому залу, они потребляют меньше электроэнергии. При необходимости демонтаж и переезд на другую точку можно осуществить очень быстро и с минимальными затратами.

На сегодняшний день мы оцениваем свою долю рынка в России на уровне 60%. Всё это время мы развиваем рынок, приходя к каждому сезону с новыми разработками и инновациями. Очень приятно осознавать, что все наши конкуренты смотрят на то, что мы делаем и стараются сделать так же. Порой это выглядит курьёзно, например, наша система крепления

полок стала стандартом для всех производителей таких холодильников в России. Но мы считаем, что это очень здорово, когда заданные нами стандарты являются целью и для всех остальных. Требования рынка к уровню качества холодильного оборудования растут каждый год, и от этого выигрывают все.

#### – Какие ключевые достижения компании вы можете отметить за 20 лет?

– По нашим прогнозам, в феврале 2020 года мы произведём двухмиллионный холодильник в России – это очень серьёзная цифра. На сегодняшний день более трети продукции завода поставляется на рынки Европы и в другие страны ближнего и дальнего зарубежья. Мы инвестируем в развитие производства и новые технологии.

Производственные площади завода выросли с 8,4 до 27,3 тыс. кв. м. Являясь частью публичной интернациональной компании, мы ведём бизнес в России, как и во всех других странах, прозрачно и открыто, по всем международным и российским стандартам. Уже второй год подряд мы получаем золотой рейтинг международной системы оценки EcoVadis (мы входим в 1% лучших мировых поставщиков). Существенные налоговые отчисления в местные и федеральные бюджеты сделали нас одним из наиболее значимых предприятий Орловской области.

В производственном цикле задействовано более 1100 сотрудников. Помимо этого, мы обеспечиваем рабочими местами ещё как минимум 3500 человек, наших поставщиков. Но главное, производя продукцию по современным передовым технологиям, отвечающим самым жёстким требованиям экологии, энергопотребления и качества, мы развиваем отечественный рынок и индустрию в целом. Все наши поставщики и подрядчики должны соответствовать европейским нормам и стандартам, это наше обязательное условие.

# – Сильна ли конкуренция среди производителей холодильного оборудования витринного типа? Чем вам удаётся удерживать старых клиентов и привлекать новых?

– Да, конкуренция сильная. Помимо российских производителей и компаний из ближнего зарубежья наш рынок является очень привлекательным для китайских и турецких поставщиков. Как вы знаете, в рамках договора ВТО ввозные пошлины на готовые холодильники уменьшаются, и с каждым годом конкурентоспособность импорта растёт. Только постоянное движение вперёд позволяет быть в лидерах. Создание новых моделей и опций, постоянная работа над совершенствованием существующего модельного ряда, оптимизация производственных процессов, локализация поставщиков, контроль качества, развитие сервиса – это то, что позволяет нам эффективно конкурировать сегодня.

#### – Что отличает вас от остальных участников рынка?

- Ответственность. Наши партнёры очень хорошо знают, что могут положиться на нас всегда. Мы ведём себя честно по отношению ко всем своим клиентам и стараемся помочь даже в очень непростых ситуациях. Мы делаем ставку на надёжные и долгосрочные партнёрские отношения. Накопленный за 30 лет опыт работы в разных регионах позволяет нам во многих случаях выступать в роли эксперта, помогая нашим клиентам в выборе стратегии бизнеса и в налаживании бизнес-процессов внутри компании. Кроме того, сильно отличают нас от конкурентов такие особенности, как публичность и открытость. Многие наши крупные международные клиенты проводят ежегодный независимый аудит нашего бизнеса и производства – это их обязательное условие для сотрудничества.

#### – Энергосбережение и зелёные технологии – что для вас это?

– Это то, что движет рынок, заставляя всех производителей искать новые решения, материалы, технологии. Это мотивирует всех нас неустанно совершенствовать продукт и самих себя, ведь, усложняясь, оборудование, согласно требованиям рынка, должно оставаться в изначальном ценовом диапазоне.

#### – Есть ли прорывные технологии и продукты, появление которых на нашем рынке можно ждать в ближайшем будущем?

– Мы сейчас работаем над новым модельным рядом, который, по нашему мнению, поднимет планку на новый уровень. Эта платформа создана для максимальной унификации и минимизации эксплуатационных расходов, она соответствует новым стандартам энергопотребления, повсеместно внедряемым в странах Евросоюза. К сожалению, в России нет пока таких жёстких требований к экономии электроэнергии. Но мы полагаем, что с ростом парка наших холодильников данное требование будет сформулировано самими клиентами. Также нами ведётся работа по цифровизации торговли. Так называемые «умные холодильники» помогают оптимизировать и упростить многие бизнес-процессы. Такой холодильник умеет определять пики потребления в торговой точке и подстраивает загрузку продукцией под них. Он сообщает обо всех проблемах и неисправностях сервисной службе самостоятельно и превентивно, уменьшая вероятность серьёзных поломок.

Ещё одним новым и очень перспективным направлением нашего бизнеса является сервис.

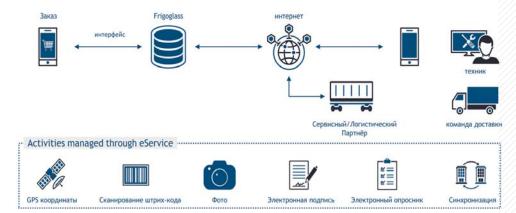
С переходом холодильного оборудования на новые НС-хладагенты проведение технического обслуживания в соответствии с регламентом производителя, а также качество ремонтных работ и уровень технического персонала становятся очень важными факторами для безопасности людей. Ведь НС-хладагенты – это производные природного газа, со всеми вытекающими последствиями. Четыре года назад мы вышли на рынок с революционной концепцией сервисного обслуживания. В основе нашей модели лежит разработанное нами WEB приложение e-Service. В случае поломки оборудования клиент заходит на специальный сайт по своему логину и паролю и размещает заявку на ремонт. По серийному номеру и первичным классификаторам, указанным клиентом, мы определяем статус холодильника и тип поломки. После этого ближайший техник через смартфон в онлайн-режиме получает заявку на ремонт и выезжает на место. По прибытии и в ходе выполнения ремонта он делает серию снимков с геотегами, которые перемещаются к нам на облачный сервер при закрытии заявки. В процессе ремонта используются оригинальные запасные части, имеющие собственные уникальные штрихкоды, которые сканируются тем же смартфоном в WEB-приложении. Таким образом, мы осуществляем контроль за складом запасных частей у техников и в региональных офисах и гарантируем клиенту, что ремонт был

произведён с использованием качественных и безопасных комплектующих. Данная система позволила сделать все процессы абсолютно прозрачными и управляемыми. Сервис перестал быть «серым». Помимо самих ремонтов, данная система позволяет нам полностью контролировать парк оборудования, осуществлять снятия и установки в торговых точках, перемещать холодильники по всей стране, хранить на операционных складах и производить восстановительный ремонт любой сложности. При этом абсолютно все процессы на всех этапах видны заказчику в онлайн-режиме и полностью им контролируются. В этом году мы начали утилизацию отслужившего свой срок и списанного оборудования по всем требованиям законов и стандартов РФ. Так мы замкнули цикл. Причём все эти операции мы можем делать со всем торговым холодильным оборудованием клиентов вне зависимости от производителя и функционала.

#### – Каковы перспективы вашей компании на рынках Таможенного союза и за его пределами?

– После создания Таможенного союза для нас всё сильно упростилось. Нашим клиентам в этих странах стало очень просто и выгодно работать с нами. С 2017 года мы продуктивно сотрудничаем с Минпромоторгом по программе предоставления субсидий производителям машин и оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности. При их поддержке и активном участии Торгово-промышленной палаты и Российского экспортного центра мы зашли на эти рынки и можем на равных конкурировать с китайскими и турецкими производителями, которые раньше чувствовали себя там как дома. При этом европейский рынок остаётся для нас приоритетом номер один. Поэтому, если вдруг где-то на юге Франции или в центральной Германии вы зайдёте в магазин и откроете холодильник, обязательно обратите внимание на шильдик внутри – весьма вероятно, что там будет написано «Made in Russia, Orel».

#### Frigoglass eService





– В Россию компания пришла в конце девяностых. С 1998 по 2000 год готовила кадры и строила современный завод, в июле 2000 года состоялся официальный пуск предприятия в Орле. На российский рынок Frigoglass вышел в 2001 году с торговыми марками FRIGOREX и NORCOOL.

Уже тогда компания предлагала сотрудникам бесплатные курсы английского языка, стипендию уровня среднего орловского дохода, обучение на предприятиях в Румынии и Греции, конкурентный уровень заработной платы в перспективе.

Начальная производительность предприятия составляла около 30 000 единиц в год, большая часть производимого оборудования шла на нужды компании Соса-Cola Hellenic. Но коллектив не собирался останавливаться на этом, лелея амбициозные планы по привлечению других клиентов и получению статуса полноценного участника рынка коммерческих холодильных витрин в России и странах СНГ.

Этого удалось добиться уже через два года. В 2003 году начался рост предприятия, завод набрал дополнительную производственную смену, запустил новые модели и наладил процесс импорта холодильных витрин с заводов Frigoglass в Польше, Румынии, Греции и Индонезии.

В 2007-2008 годах в развитие предприятия было инвестировано свыше 15 млн евро. За счёт этих средств были расширены используемые площади, построены дополнительные складские и производственные помещения, закуплено новое высокотехнологичное оборудование, установлены и запущены две дополнительные конвейерные линии.

В 2010 году была проведена реконструкция предприятия, запущена линия глубокого восстановительного ремонта бывших в употреблении холодильников.

Сейчас общая площадь завода в Орле составляет свыше 10 га. Здесь выпускается более 150 000 единиц оборудования в год. Модельный ряд – свыше 20 моделей, не считая модификаций на CO2 и фреоне.

ООО «ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ» входит в

#### ГОВОРИМ С ДИРЕКТОРОМ ПО ПЕРСОНАЛУ РАСУЛОМ РАСУЛОВЫМ

тройку крупнейших налогоплательщиков Орловской области и представляет собой комплекс предприятий по производству, восстановительному ремонту и сервисному обслуживанию коммерческого холодильного оборудования (с основным производством в Орле и филиалами в Подольске, Новосибирске, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге).

#### – Орёл – не самый простой для бизнеса регион. Как обстоят дела с квалифицированными кадрами?

– Сейчас на российском рынке труда складывается непростая ситуация как с квалифицированными кадрами, так и с рабочей силой. Идёт жёсткая борьба за сотрудников, которые готовы работать и вкладывать свои силы в развитие предприятия

Орловщина не является исключением. Её соседи – крупные области: Тульская, Калужская и Липецкая. Там находятся многочисленные производственные площадки российских и международных компаний. А главное – рядом Москва и Московская область, куда стремится за высокими заработками каждый второй специалист. Все эти регионы испытывают нехватку работников и поэтому последние несколько лет активно переманивают персонал. Это негативно отражается на процессе поиска и привлечения квалифицированных кадров для нашей компании.

Мы сталкиваемся со сложностью в поиске местных специалистов по закупкам, планированию; ищем инженеров-конструкторов и других технических специалистов. Последние два года мы отмечаем резкое уменьшение количества кандидатов на вакансии, потому что, как я уже отметил, они уезжают в другие регионы.

Но мы не сидим сложа руки. Постоянно следим за рынком труда Орловской области и стараемся оперативно корректировать стратегию подбора и привлечения персонала, а также улучшать условия труда наших работников.

#### – Каковы условия труда на вашем предприятии?

– Наша компания уделяет большое внимание условиям труда работников и стремится к их постоянному улучшению. Мы создаём все условия, чтобы сотрудники чувствовали себя комфортно и безопасно. Организованы доставка сотрудников

на предприятие, современные раздевалки, места для приёма пищи и отдыха. Всех работников обеспечивают спецодеждой и современными средствами индивидуальной защиты.

Периодически проводится специальная оценка рабочих мест. В рамках бережливого производства проводятся ежедневные обходы производственных участков. Мы ищем, где и как можно улучшить условия труда. Кроме того, любой сотрудник может внести свои предложения.

Внешние аудиторы, которые проводят ежегодные проверки, отмечают постоянное улучшение условий труда.

#### – Какие возможности карьерного роста и развития существуют для ваших сотрудников?

– Наша компания придерживается принципа, что главная ценность – это коллектив. Мы создаём возможности для продвижения персонала по карьерной лестнице, и работники могут перемещаться по ней не только горизонтально, но и вертикально. Первые кандидаты на вакансии, которые открываются в компании, – наши сотрудники.

Руководители трёх крупных отделов нашего завода прошли путь вверх от самых низовых должностей. Двое начинали операторами производственных участков, третий был ассистентом менеджера. Это яркий пример того, что карьерный рост на предприятии возможен.

Также мы не забываем о развитии профессиональных навыков наших сотрудников. Стратегия компании и её потребности влияют на ежегодные планы обучения, которые мы разрабатываем для персонала. Обучать коллектив нам помогают ведущие тренинговые компании. Кроме того, работает платформа для онлайн-обучения «Фригогласс Академия». Отдельные сотрудники отправляются на зарубежные филиалы нашей компании для обмена опытом и получения новых знаний

#### – Расскажите о благотворительности и социальных проектах, которыми занимается ваша компания.

- «Фригогласс» - социально-ответственная компания. Мы не можем безразлично относиться ни к Орловской области, ни к другим регионам, где есть наше производство. Мы активно участвуем в благотво-

рительных проектах, помогаем больницам, детским домам, реабилитационным центрам, детским садам и школам. Помогаем организовать городские праздники и спортивные мероприятия. Взаимодействуем с местными университетами и техникумами, чтобы студенты могли проходить у нас практику и получать за неё деньги.

Для наших сотрудников в компании существуют внутренние программы. Мы оказываем финансовую помощь рабочим, попавшим в сложную жизненную ситуацию, или же выделяем беспроцентную ссуду в размере двух окладов. Поздравляем с радостными событиями: свадьбами и рождением детей.

Мы арендуем спортплощадки для игры в футбол и хоккей, ледовый каток для семейного катания. Ежегодно дети сотрудников участвуют в конкурсе рисунков. Всех юных творцов награждаем памятными призами. На Новый год ребята получают сладкие подарки.



THE HIGHEST **EFFICIENCY OF** THE BRANCHES, COMPETITION, INNOVATIONS ON THE MARKET AND PRODUCTIVE WORK OF THE COMPANY ARE THE INTEGRAL **COMPONENTS OF** FRIGOGLASS. NIKOS MAMOULIS, CHIEF **EXECUTIVE OFFICER OF** FRIGOGLASS TOLD US ABOUT THIS AND MANY OTHER THINGS IN THE INTERVIEW.

## 20 YEARS OF SUCCESSFUL **WORK IN RUSSIA**

«Frigoglass is the global leader in Ice Cold Merchandisers (ICM) and the leading supplier of glass containers in the high growth market of West Africa. We are the strategic partner of the world's leading beverage brands, providing our customers with a complete range of innovative merchandising solutions, which uniquely position and promote their brands for consumers around the world. Frigoglass supplies Ice Cold Merchandisers to soft drinks and alcoholic beverage companies across the five continents. Our innovative products combined with our commitment for consistent, superior after-sales support, have allowed us to build and continuously develop long standing partnerships with our customers.

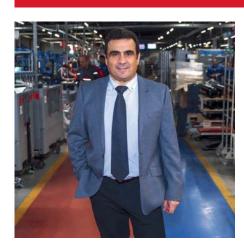
Our innovative coolers enhance our customers' beverage branding at the point of sale and drive impulse consumption and maximize merchandizing opportunities. We are committed to providing increasingly environmentally friendly product solutions enabling our customers to meet ambitious sustainability and carbon emission reduction targets. In our Glass business, we are focused on the market of West Africa which is attracting investments from key international customers due to its strong fundamentals. We aim to satisfy the needs of our customers and support their plans for expansion in that region.

I am excited of leading Frigoglass and especially proud of our company in Russia, which is the plant with the highest production output of the Group in 2019. The fact that our Russian business is completing 20 successful years of operation and that Orel is the supply center of our products worldwide is not a coincidence. This is the result of our Russian employees' hard work, commitment and efficiency. Russia and Orel have warmly welcomed our business in the territory and we are committed to doing our best to honor our employees and local suppliers. I am sure that Frigoglass Eurasia reserves good developments and further growth in the future"

THE FRIGOGLASS INTERNATIONAL GROUP OF COMPANIES IS A MULTI-YEAR STRATEGIC PARTNER OF MANUFACTURERS OF SOFT AND LOW ALCOHOL DRINKS. ACCORDING TO EXPERTS. THE SHARE OF ITS PRODUCTS ON THE GLOBAL MARKET OF REFRIGERATION EQUIPMENT IS MORE THAN 65%. FRIGOGLASS OWNS 11 ENTERPRISES FOR THE COOLERS AND GLASS PRODUCTS MANUFACTURING. SALES OFFICES IN 150 COUNTRIES, A NETWORK OF ITS OWN SERVICE CENTERS AND PARTNERS WORLDWIDE. THE LINES OF COOLERS ARE CONSTANTLY RENEWED. THEIR DEVELOPMENT IS CARRIED OUT, TAKING INTO ACCOUNT THE MARKET REQUIREMENTS AND THE CLIENTS' WISHES. ALONG WITH READY-MADE SOLUTIONS FOR ANY KINDS OF SALES CHANNELS (SUCH AS STANDARD BAR, SINGLE-DOOR, DOUBLE-DOOR OR OPEN COOLERS), THE COMPANY DESIGNERS TOGETHER WITH CLIENTS CREATE UNIQUE SHOWCASES, WHICH EMPHASIZE THE BRAND'S IDENTITY. THE TOTAL RANGE OF FRIGOGLASS IS ABOUT 200 DISPLAY COOLERS.

#### • • •

# ANDREAS GERAGIDIS GENERAL MANAGER OF FRIGOGLASS EURASIA



In the year 2020 Frigoglass Eurasia will complete 20 years of operation. Throughout these years, the company has produced close to 2 million ICM Coolers, and become the Export Center of the Frigoglass Company, exporting all over the Globe. The plant builds Coolers designed, tested & manufactured in Russia. We are partnering with our Customers customizing our products to their needs so they could compete in the Ice Cold Merchandising Sector

All of us at Frigoglass Eurasia are proud of our achievements and proud to work in our company, in the larger Frigoglass family. Proud because we built a company that today is the leader of the ICMs industry in Russia.

We are proud about our cooperation with the Local Authorities, with the Governmental bodies, Ministry of Industry and Trade, Chamber of Commerce, Chamber of Industry, Russian Industry Association (prompetsmash), supporting the country's effort for growth, Productivity improvement, Lean Manufacturing, innovations, Export increase and boosting Manufacturing & engineering Sector

We are proud of our social responsibility, sustainability strategies, ecological sensitivity, and our people.

We are proud of the awards received all these years as "Best Manufacturer" in RF in 2006, "Best Industrial Exporter Company" in 2018 among the 100 Best Companies selected by the RF Chamber of Commerce and Gold medal from the global Ecovadis Organization.

We are proud that our Company is a prime example of successful investments of foreign Capital in the Russian economy.

#### - What made it possible to have such a level of achievements?

– Our People's capabilities, Our Strategies, our Customer Service orientation and the support we get from our Parent Company.

#### - Why Orel, Why Russia were selected for such an investment?

– The Plant was built in Orel in order to serve at the beginning the Coca Cola Hellenic Bottlers Plant that was built in Orel. The Orel Plant remains the only Manufacturing Plant of Frigoglass Eurasia, though the Company has already established Sale, Marketing and Service Offices in Moscow as well as Refurbishment and Service.

#### - Speaking about Exports, where and in what countries do you export?

- We export in all Countries all over the Globe, Europe, Asia, Africa and America.
  - What about Competition?
- We are competing with ourselves in an effort to improve every aspect of our business. External completion is welcome as it could lead higher and higher in our achievements lifting the bar.

#### - What about the sanctions imposed from America and Europe on Russia and how your Company has been affected?

- In contrary to the possible negative effect of sanctions, thanks to the Russian Government Support, Local Government Support, and our Head office support in Greece, we see our business growing year by year and we see great opportunity to grow even further.
- I really want to particularly stress the support we get from MR. Andrej Klychkov, the Orel Oblast Governor, and his admin that is working meticulously towards boosting manufacturing and Export business here.

#### - What kind of further support do you expect from the RF authorities in order to boost your business further?

– We expect greater support to the Local Manufacturing in order to increase of the local sourcing of materials needed to > 80% from the current 60%, also more flexibility in importing raw materials that are not currently available in Russia and last but not least, faster response in approving innovative electronic applications.

#### - Nowadays manual work is replaced by Robots and automatic machines rapidly. May it happen that workers go out of work? What are your plans?

- Our workers skill requirements change due to automation and their skills are upgraded and adjusted to the future requirements. The retention and development of the skills of our people is one of our primary goals.

#### - What is the contribution of your company to the Orel region?

 Our company is the top tax payer in the region, engaging many local Suppliers and employing more than 1000 workers excluding the people who are employed in our Suppliers.

#### - What about innovative and unique technologies in your enterprise?

– We have moved from Freon to Hydrocarbon refrigerant 5 years ago achieving great reduction in energy consumption to our coolers, we operate our manufacturing with state of art technologies and machinery, mobile and I-cloud connectivity application of our coolers allowing our customers to identify location of their assets, monitor how many times customers opening the units in the market, when there is a power cut off, what is the temperature of their product in the cooler, how many times the cooler compressor has been activated and many other features

- What about Lean Manufacturing

#### Culture in your Company and your Quality Systems?

- Lean culture is our daily work life philosophy on every activity of our business in a continuous improvement mode we strive to work effectively eliminating non value added activities. Our Integrated ISO Quality Systems is our operating system to structure and run our business, reviewing our Strategies, Tactics and targets regularly

#### - Why do you adhere to the supplier's localization policy?

- This is one of our key tasks. When we replace a foreign supplier with a Russian one, we invest in the local business environment. As a result, the chain leads to the creation of new jobs, which cannot but rejoice.
- You have been in Russia for 6 years and running Frigoglass Eurasia as General Manager for more than 3 years living in Orel. What would you say for the city of Orel, Orel's people and for Russia in all?
- Orel is a very old and nice city, land of famous righters and poets, with beautiful

landscape and wonderful people. I fall in love with Russian people from day one, in contrary to input I received from various people before coming here.

#### - To those they want to invest in Russia what could you recommend?

– Respecting Russian people and their culture, by working through their culture and not against it, by motivating them , there is only one thing I could say 'Everything could be possible in Russia and everything could be achieved by the Russian people. Russia has a great potential to grow and to become very competitive in the global Market . Hurry up and invest in Russia!

#### - What are your future Plans?

- Our Strategy is based on 3 main Pillars
- 1. OUR PEOPLE: Grow and develop our people.
- 2. INNOVATION: be the champion of innovation in the sector of ICMs.
- 3. EXPORTS: be so competitive in the global market with Quality in order the demand of export to grow every year by 20%.

# WE TALK WITH ANDREY REVKOV SALES DIRECTOR FOR RUSSIA, CIS AND BALTIC COUNTRIES



# - You have been working on the Russian market since 1998. What has changed since then? Have your products played any role in these changes?

– We came to Russia at the very beginning of the formation of the retail, soft drinks and beer market. All the players faced the main task - to occupy quickly, and at minimal cost as many outlets as it is possible. For this purpose, we created the SC450 cooler model,

which had a unique combination of capacity, display area, energy consumption and price. This cooler has become a real workhorse. Even now, in many stores you can find this model of 2004-2005 year of production in excellent condition, and there are samples, which had no repair cases except changing the lighting lamps.

Further, with the saturation of stores with "simple" coolers, market leaders began to experiment and try new, innovative solutions and approaches. We have replied to the challenge. Together with Carlsberg, Pepsi Cola, Coca Cola, Heineken, SABMiller, Efes, we have developed unique models adapted to the changing market requirements. In addition to capacity and cost, we have considered such important factors as design, energy consumption, cost of ownership and serviceability.

In 2005, TV beer advertising was forbidden. This affected the business of all market participants greatly. In fact, there was left the only point of communication with the consumers - the cooler. The time of creativity and bright solutions has begun; the cooler became a work of art.

Today, the active expansion of retail chains greatly affects the business of our customers. Chains have the upper hand, imposing their own rules and prices. One can rarely observe a branded cooler in chain stores. The rental

fee is comparable to the cost of the cooler itself. Unfortunately, bottlers cannot afford such expenses.

Nevertheless, we have solutions for the chains. Plugged-in coolers require no serious capital investments when opening a store. Such refrigerators do not require laying communications and the project approval. They are easy to maintain and to relocate, they consume less electricity. If necessary, dismantling and relocation to another point can be done very quickly and at minimal cost.

Today we estimate our market share in Russia at above 60%. All this time we have been driving the market, coming to each season with new developments and innovations. It is very pleasant to realize that all our competitors follow us and are trying to follow us. Sometimes it looks funny, for example, our shelf mounting system has become the standard solution for all manufacturers of such coolers in Russia. But we think that it is very cool when the standards we set for ourselves become the goal for everyone else. Market requirements for the quality of refrigeration equipment are growing every year, and everyone benefits from this.

- What key achievements of the company for the 20 years can you mention?

- According to our forecasts, in February 2020 we will produce a twomillionth cooler in Russia - this is a rather big number. For today, more than a third of the plant's products are supplied to the markets of Europe and other countries that are near and far abroad. We invest in the development of production and new technologies.

The production area of the plant increased from 8,4 to 27,3 thousand square meters. As part of an international company, we do business in Russia, as in all other countries, transparently and openly, according to all international and Russian standards. For the second year in a row, we have received a gold rating from the international Eco Vadis rating system (we are in the top 1% of the world's best suppliers). Significant tax payments to the local and federal budgets made us one of the most important enterprises of the Orel region.

The production cycle involves more than 1,100 employees. In addition, we provide jobs for at least 3,500 people that are employed by our suppliers. But what is the most important, manufacturing products using modern advanced technologies, which meet the most stringent requirements of ecology, energy consumption and quality, we develop the domestic market and industry as a whole. All our suppliers and contractors must comply with European norms and standards, this is our prerequisite.

#### - Is there strong competition among manufacturers of refrigerated display equipment? How do you manage to keep your regular customers and attract new

- Yes, the competition is strong. In addition to Russian manufacturers and companies from the neighbor countries, this market is very attractive for Chinese and Turkish suppliers. As you know, import duties on coolers are reduced within framework of the WTO agreement, and import competitiveness is growing every year. Only constant movement forward allows you to remain the leader. New models and options development, constant work on improving the existing model range, optimization of production processes, localization of suppliers, quality control, service evolution - this is what allows us to compete effectively

#### - What makes you different from other market participants?

- Responsibility. Our partners know for sure that they can always rely on us. We behave honestly towards all our customers and try to help even in very difficult situations. We highly appreciate reliable and long-term partnerships. Over 30 years of working experience in different regions allows us in many cases to play the role of an expert, helping our clients in choosing a business strategy and in establishing business processes within the company. Such features as publicity and openness also greatly distinguish us from competitors. Many of our large international clients carry out an annual independent audit of our business and production - this is their prerequisite for the cooperation.

#### - Energy saving and green technology what does this mean for you?

- This is what drives the market, forcing all the manufacturers to seek new solutions. materials and technologies. This motivates all of us tirelessly to improve both the product and ourselves, as having become more complicated, the equipment, according to the market requirements, must remain in the initial price range.

#### - Are there breakthrough technologies and products the appearance of which on the market can be expected in the near future?

- We are currently working on a new model range, which, in our opinion, will raise the bar to a even higher level. This platform was created to maximize unification and minimize operational expenses. It complies with the new energy consumption standards, which are widely introduced in the EU countries. Unfortunately there are no such stringent requirements for energy saving in Russia. But we believe that with the growth of our cooler fleet this requirement will be formulated by the customers themselves. Besides we are working on digitalization of trade. The so-called "smart coolers" help to simplify and enhance efficiency of many business processes. Such a cooler is able to determine the consumption peaks at the selling point and adjusts the products loading accordingly. It reports about all problems and defects to the service department independently and proactively, reducing the chance of the serious damage.

Service is another new and very promising area of our business.

With the transition of coolers to the new HC-refrigerants, maintenance in accordance with the manufacturer's regulations, as well as the repair quality and the level of technical personnel competence become very important factors for safety of the people. After all, HC-refrigerants are derivatives of natural gas, with all the consequences that come with it. Four years ago, we entered the market with a revolutionary service concept. Our model is based on the e-Service WEB application developed by us. In case of the equipment failure, a client visits the special web portal via his or her username and password and

places a request for repair. By the serial number and primary classifiers specified by the client, we determine the status of the cooler and the type of breakdown. After that, the nearest technician, via a smartphone, in online mode, receives a request for repair and visits the site. Upon arrival and during the repair, the service engineer takes a series of pictures with geotags that are transferred to our cloud server when the request is closed. The technician uses original spare parts in the repair process, which have their own unique barcodes that are scanned by the same smartphone in the WEB application. Thus, we monitor the stock of spare parts at technicians and in regional offices and guarantee the client that the repair is carried out using highquality and safe components. The system made all processes absolutely transparent and manageable. The service is no longer "grey". In addition to the repairs as such, this system allows us to fully control the equipment fleet, to carry out removal and installation at retail outlets, to relocate the coolers throughout the country, to store in the operational warehouses and to fulfill restoration repairs of any complexity. Moreover, absolutely all the processes at all stages are visible to the customers in online mode, and are completely controlled by them. This year we concluded the disposal of old and depreciated equipment in accordance with all requirements of the laws and standards of the Russian Federation. So we have closed the cycle. Moreover, we can do all these operations with all commercial refrigeration equipment of our clients, regardless of the manufacturer and functionality.

#### - What are the prospects for your company on the markets of the Customs Union and beyond?

- After the Customs Union foundation, everything was greatly simplified for us. It has become very easy and profitable for our customers from these countries to work with us. Since 2017, we have been productively cooperating with the Ministry of Industry and Trade on the program for providing subsidies to manufacturers of machinery and equipment for the food and processing industry. With their support and the active participation of the Chamber of Commerce and Industry and the Russian Export Center, we entered these markets and can compete on equal terms with Chinese and Turkish manufacturers, who previously felt at home there. At the same time, the European market remains our number one priority. Therefore, if one day somewhere in the south of France or in central Germany you go to the store and open the refrigerator, be sure to pay attention to the nameplate inside - it is very likely that you will read: "Made in Russia, Orel".

#### RASULOV RASUL, HR DIRECTOR OF FRIGOGLASS

The company came to Russia in the late nineties. Since 1998 till 2000, it trained staff and built the modern plant; in July 2000, the company officially opened in Orel. Frigoglass entered the Russian market in 2001 with the FRIGOREX and NORCOOL trademarks.

Even then, the company offered its employees free English courses, a scholarship for the average Orel income, training at Romania and Greece enterprises, and a competitive salary level in the future.

The initial production capacity of the enterprise was about 30,000 units per year, most of the manufactured equipment went to the needs of Coca-Cola Hellenic. But the team was not going to stop there, cherishing ambitious plans to attract other customers and to gain the status of a full-fledged participant on the market of commercial coolers in Russia and the CIS countries.

This was achieved in two years. In 2003, the growth of the enterprise has begun. The plant has gained an additional production shift, launched new models and established the process of importing coolers from Frigoglass factories to Poland, Romania, Greece and Indonesia.

In 2007-2008, over 15 million euros was invested in the development of the enterprise. Thanks to these funds, the usable area was expanded, additional storage and production facilities were built, new hi-tech equipment was purchased, two additional conveyor lines were installed and launched.

In 2010, the enterprise was reconstructed and a deep repair line for used coolers was launched

Now the total area of the plant in Orel is over 10 hectares. It produces more than 150,000 pieces of equipment per year. Model Series is over 20 models, if not to mention CO2 and Freon modifications.

FRIGOGLASS EURASIA LLC is one of the three largest taxpayers in the Orel Region and is a complex of enterprises manufacturing, reconditioning and servicing commercial refrigeration equipment (with the main production facilities in Orel and branches in Podolsk, Novosibirsk, Yekaterinburg and St. Petersburg).

#### - Orel is not an easy region for business. What is the situation with qualified personnel?

- Now the Russian labor market is facing a difficult situation both with qualified personnel and with the labour power. There is a high need for the employees who are willing to work and invest their energy in the the enterprise development.

"Orlovschina" is not an exception. Its neighbors are large areas: Tula, Kaluga and Lipetsk. There are numerous production sites of Russian and international companies. And what is the most important, Moscow and the Moscow Region are rather close, where every second specialist strives for high earnings. Thus the regions experience a shortage of workers; therefore they have been actively recruiting staff the last few years. This negatively affects the process of finding and attracting qualified personnel for our company.

We face difficulties in finding purchase coordinators, planning specialists; we are looking for design engineers and other technical specialists. Over the past two years, we have noticed a sharp decrease in the number of candidates for job vacancies, because, as I have already noted, they are leaving for other regions.

But we do not sit idly by. We constantly monitor the labor market of the Orel Region and try to promptly adjust the strategy for selecting and attracting personnel, as well as to improve the working conditions of our employees.

#### - What are the working conditions at your enterprise?

- Our company pays great attention to the working conditions and strives for their continuous improvement. We create all conditions for our employees to feel comfortable and safe. These are organized corporate transportation of employees to the enterprise, modern changing rooms, recreation and dining rooms. All employees are provided with protective clothing and modern personal protective equipment.

Regularly, a special assessment of operational sites takes place. Within the framework of "lean manufacturing", there organized daily security rounds of production sites. We are looking for way of working conditions improvement. Besides any employee can make suggestions.

External auditors who conduct annual inspections note a continuous improvement in working conditions.

#### - What career and development opportunities do your employees have?

- Our company adheres to the principle that the team is the main value. We create opportunities for staff to move up the career ladder, and employees can achieve not only horizontal, but also vertical



mobility. Our employees are the first candidates for vacancies that open in the company.

The heads of three large departments of our plant have gone up from the lowest positions. Two of them started as operators of production sites, the third was an assistant manager. This is a vivid example of the fact that career growth on the enterprise is possible.

We also do not forget about the development of professional skills of our employees. The strategy and needs of the company influence the annual training plans that we develop for staff. Leading training companies help us to educate the team. In addition, there is the Frigoglass Academy online learning platform. Some employees are sent to foreign branches of our company to exchange experiences and gain new knowledge.

#### - Tell us about charity and social projects that your company is involved in.

– Frigoglass is a socially responsible company. We cannot be indifferent to neither the Orel region, nor to other regions where our production is situated. We are actively involved in charity projects. We help hospitals, orphanages, rehabilitation centers, kindergartens and schools. We are involved in organization of city holidays and sports events. We interact with local universities and technical schools so that students can do an internship and receive money for it.

There are internal programs for our employees in the company. We provide financial assistance or interest-free loans in the amount of two salaries to workers in a difficult life situation. We congratulate on happy events: weddings and childbirth.

We rent sports grounds for soccer and hockey, an ice rink for family skating. Every year, children of employees participate in a drawing competition. We award all young creators with memorable prizes. For the New Year, children receive sweet gifts.



#### Валерий САМОХВАЛОВ:

#### «Главное – это люди, коллектив дружных, целеустремлённых и умелых сотрудников»

🔵 авод управляющих **Э**вычислительных машин им. Руднева был гордостью Орловской области: лучшие технические умы, уникальное оборудование, огромные площади. В лихие девяностые, когда закрывались и банкротились предприятия и этот завод был утрачен безвозвратно, только один коллектив единомышленников выстоял, и 25 лет успешно работает под руководством дальновидного, упорного и заряженного на успех человека. Валерий Сергеевич Самохвалов, директор предприятия «Рубин-Алмаз» по выпуску печатных плат, и сейчас продолжает направлять высокоинтеллектуальную деятельность по поставке печатных плат десяткам предприятий России.

- Валерий Сергеевич, расскажите, пожалуйста, нашим читателям простыми словами, что такое печатные платы, и где их широко применяют?
- Печатные платы важнейшая база электроники, электротехники, информационной и цифровой экономики. Телевизоры, компьютеры, радиостанции и автоэлектроника, электронные системы для самолётов и спутников, радиотелескопы, мобильные телефоны, камеры видеонаблюдения, холодильники и пылесосы основу всех электронных блоков для них составляют печатные платы. Именно на них устанавливаются радиоэлементы, микропроцессоры и комплектующие детали.
- Насколько сложен процесс изготовления печатных плат? Какие материалы и оборудование необходимы для этого?
- Технология изготовления печатных плат это комплекс сложнейших процессов, сочетающий механообработку, плазменные и лазерные процессы, опе-

рации физической химии, фотопроцессы, прессование, химико-механическую подготовку поверхности, химический анализ материалов, этапы органической и неорганической химии. Для изготовления печатных плат используются автоматизированные гальванические линии и лазерные фотоплоттеры, станки с числовым программным управлением (ЧПУ), электронные микроскопы и конвейерные линии. Это уникальное специализированное оборудование. Материалы, которые мы используем для изготовления печатных плат, – добрая половина таблицы Менделеева. Палладий и серебро, стеклотекстолит и специальные катализаторы, соляная, серная и борфтористоводородная кислота, щёлочи, органические добавки, гетинакс, нержавеющая сталь и титан, карбиды и полистиролы, и многое-многое другое.

– Компания «Рубин-Алмаз» более 25 лет успешно работает на отечественном рынке. Валерий Сергеевич, как вам удалось удержать предприятие на плаву, сохранить высокие технологии, квалифицированные кадры и выстоять в кризисах, переходящих из одного в другой?

– Во-первых, я люблю своё дело: эту профессию, это производство. Не стесняясь, могу встать за станок ЧПУ, конвейерную или автоматизированную гальваническую линию или взяться за разработку на компьютере топологии печатной платы и показать на личном примере, как надо работать.

Я пришёл на завод после окончания машиностроительного института и прошёл всю служебную лестницу от инженера, конструктора, начальника технологического отдела до начальника производственно-технологического комплекса печатных плат. В подчинении у меня было 444 сотрудника. Мы поставляли печатные платы 53 предприятиям Советского Союза: от Западной Украины до Грузии, от

Дальнего Востока до Ленинграда, от Калининграда до Байконура. Пользуясь тогда партнёрскими связями, поддерживая друг друга и находя немыслимые способы оплаты бартером, мне чудом удавалось получать заказы на печатные платы. Но в те годы обеспечить всех достойной работой и оплатой на предприятии я, конечно, не мог. К тому же численность коллектива, в котором предусматривались механизаторы для шефской помощи селу, работники для прополки свёклы и уборки картофеля, сортировки овощей и фруктов на базах, уборщики городского мусора, спортсмены, освобождённые профсоюзные, комсомольские, партийные работники и прочие люди, никак не связанные с производством, была очень завышена... И во вновь созданное предприятие вошли только самые умелые, квалифицированные, преданные делу специалисты и целеустремленные надёжные люди. К тому же конкурсный управляющий направлял всю свою энергию только на ликвидацию любого производства, распродавая уникальное оборудование по бросовым ценам. И только тогда, когда мы обратились к главе нашей Орловской администрации Егору Семёновичу Строеву, получили экстренную деловую помощь: смогли выкупить производственные площади и часть списанного неработающего оборудования, отремонтировали помещения и оборудование. Работа пошла. По сей день я благодарен Егору Семёновичу Строеву за его очень важную поддержку. В те годы я считал каждый рубль и вёл отчёт перед коллективом за каждую потраченную копейку. Правда рождает преданность делу! В ноябре 2000 года я собрал коллектив и сказал, что при одновременной необходимости восстанавливать оборудование, платить налоги, зарплату, внедрять новые технологии, покупать материалы, платить за энергоресурсы на всё это не хватает финансов. Единственный выход: или отказаться от затрат на создание газового отопления, или вдвое снизить зарплату, или вообще закрыть предприятие. Мы приняли решение работать без отопления. В январе мы всем коллективом выходили греться на улицу на солнце, ибо в бетонной коробке было куда холоднее. И, несмотря на все эти сложные моменты, мы выстояли! Только через два года сделали центральное отопление, провели реконструкцию помещений и стали увлечённо заниматься любимым делом - технологией печатных плат. Купить уникальное оборудование за те финансы, которыми мы располагали, было просто невозможно, и наша техническая политика заключается в тщательном анализе технологии и приобретении высокоэффективного оборудования только на ключевые позиции. Таким образом, пользуясь тем, что ряд предприятий в Западной Европе по производству печатных плат закрывался, мы покупали не новое, а порой и не работающее по тем или иным причинам оборудование. Восстанавливали и модернизировали его, внедряли новейшие технологические процессы.

# – Назовите направления промышленности, для которых ваше предприятие поставляет свою продукцию, и на какие компании непосредственно ориентировано ваше производство?

– Мы поставляем печатные платы десяткам предприятий России, в том числе нашего региона и Центрального федерального округа. Постоянно участвуем в государственных и коммерческих аукци-

онах и неоднократно выигрывали в них. Также поставляем много печатных плат для авионики, автоэлектроники, светофорной тематики, плат для светодиодных светильников, как для уличного освещения, так и для любых помещений.

#### – Что помогает компании «Рубин-Алмаз» идти в ногу со временем, на каком уровне в настоящий момент находится ваша техническая и производственная база?

– Мы постоянно участвуем в научнопрактических семинарах по производству печатных плат, которые проводит ООО «Петрокоммерц» и ООО «ОСТЕК». Участвуем в международных выставках. Вступаем в Европейскую ассоциацию производителей печатных плат.

В Москве мы уже семь лет подряд принимаем участие в выставке «ЭкспоЭлектроника». С 2014 года наша компания является постоянным участником на всемирной выставке-симпозиуме «Продуктроника», которая проходит в Мюнхене.

Мы практически ежегодно обновляем оборудование. За последние два года внедрили две новые конвейерные автоматизированные линии проявления и травления, обрабатывающий центр SCHMOLL (Германия), установку скрайбирования с ЧПУ.

#### – Вы гарантируете своим клиентам высокое качество выпускаемой продукции?

– Изготовление печатных плат – сложнейший процесс из более чем 50 операций. Высокое качество могут обеспечить только высокая технологическая дисциплина, постоянное внедрение современных научно обоснованных технологий, квалифицированное обслуживание и профилактика оборудования, высокоэффективный пооперационный и финальный контроль. Кстати, сейчас мы внедряем высокоэффективный автоматизированный электроконтроль печатных плат на установке ЧПУ PROBOT (Германия). Проводим периодические испытания печатных плат для определения тенденций образования дефектов на технологических операциях.

# – Валерий Сергеевич, какими основными принципами вы руководствуетесь как директор компании, и чем вы можете гордиться?

– Главное – это люди, коллектив дружных, целеустремлённых, умелых сотрудников. Без них любое дело будет мёртвым: оборудование не работает, технологии не дают отдачи, производительность не растёт, и всё идёт плохо. Не идти вперёд – значит отставать.

Создание промышленного предприятия практически без стартового капитала,



которое вошло в тысячу лучших в России, а также было награждено в Кремле почётным знаком, – несомненно, наша заслуга. Регулярно лучшие работники предприятия получают почётные грамоты от нашего губернатора и управления промышленности. Среди них – старший мастер Жилинков В.Н., ведущий технолог Крамаренко И.Б., химик-гальваник Мордвина Е.Н., главный инженер Ильичев В.В., начальник производства Сараева Л.Ф. и другие.

- Существуют ли моменты, которые создают помехи в вашей производственной деятельности? Да, и как вы считаете, какова сейчас помощь государства малому бизнесу?
- Пять лет назад существовала государственная программа – 50% компенсации затрат малому бизнесу на оборудование

Возникает вопрос, зачем государство тратит миллиарды, если выпускники вузов не работают по специальности? Думаю, что надо возвращаться к советскому опыту обязательной отработки специалиста по специальности, полученной в вузе.

Ликвидация профтехобразования тоже создала большой провал в подготовке рабочих кадров. Найти квалифицированного химика, слесаря, оператора, токаря, технолога – большая проблема.

Постоянные изменения в налоговом законодательстве создают ряд трудностей, да и налоговая нагрузка на малый бизнес достаточно велика.

Мы закупаем в Западной Европе для техперевооружения далеко не новое оборудование для последующего его восстановления, модернизации под наши техтребования, но порой таможенное оформление и платежи выходят дороже

бочие места и храним миллиарды долларов за рубежом.

Преимущества нашей компании – это сжатые сроки производства, минимальные цены по России, высокое качество, индивидуальный подход к каждому заказчику, а также полный цикл от проектирования по электрической схеме топологии печатной платы до создания опытных образцов и серийного выпуска.

#### – В течение какого времени изготавливаются печатные платы?

– Цикл изготовления печатных плат составляет от 10 до 14 дней. Но при чёткой организации производства мы готовы изготовить их в срок от 4 до 7 дней.

# – Вы нацелены только на серийный выпуск печатных плат, или же у русских самородков есть возможность заказать у вас одну-две платы для реализации своей суперидеи?

– Мы дорожим каждым заказчиком, поэтому готовы помочь любому радиолюбителю или предприятию разработать и изготовить печатную плату по образцу, чертежу, файлам в существующих САПР, подготовить серийный выпуск.

#### – Валерий Сергеевич, есть ли слоган у компании «Рубин-Алмаз», если да, как он звучит?

- «Ваши идеи не будут работать, пока не начнёте работать вы». Мне нравится ещё такое четверостишие: «Неудачник не тот, кому не везёт, И соперники пальцами крутят, судача... Неудачник – тот, кому повезёт, А он не сумеет схватить удачу!»

### – В преддверии Нового года – есть ли у вас и вашего коллектива мечты, планы, желания?

– Конечно же, есть. Вот поэтому приведу в пример наше корпоративное пожелание на этот счёт:

«Мечтаем увеличить объём производства хотя бы в два раза, Желаем освоить производство гибкожёстких плат,

Желаем выстоять в любых кризисных ситуациях,

Мечтаем, чтобы у нас всё было и нам за это ничего не было бы...

Мечтаем, чтобы молодёжь подхватила наше знамя и продолжила наше дело!»

# 5-шпиндельный сверлильнофрезеровальный центр ЧПУ

и новые технологии при непременном значительном увеличении налоговых поступлений от технического перевооружения. На мой взгляд, это был действенный рычаг повышения эффективности предприятий без мучительных проверок различных органов. Мы сами увеличивали налоговую нагрузку за счёт более высокой производительности труда.

Сейчас эта программа ликвидирована. В нашем городе был небольшой машиностроительный институт, но практически на каждом промышленном предприятии Орла работали выпускники этого учебного заведения. Сейчас мы имеем более десятка высших учебных заведений, технический университет, но редко увидишь выпускников на значительно сократившихся предприятиях промышленности.

самого оборудования! Я уверен, что государственное решение участия в государственных и коммерческих тендерах только российских предприятий обеспечит малому бизнесу России значительный экономический рост.

# – Есть ли конкуренты в вашей области, если да, то чем именно «Рубин-Алмаз» предпочтительней других в этой области?

– Основные конкуренты – предприятия Юго-Восточной Азии, Китай, Тайвань, Корея. Могу сказать, что вступление нашей страны в ВТО сильно ударило по нашей обрабатывающей промышленности.

Все страны (даже в рамках ВТО) защищают своего производителя. А вот мы, как Иваны, не помнящие родства, создаём ра-

#### Наш адрес:

302025, г. Орёл, Московское шоссе, 137 **Телефон:** +7 (486) 244-07-76 **E-mail:** rubin-vektor@yandex.ru **www.rubin-orel.ru** 

МЫ ЖДЁМ ВАШИХ ЗАКАЗОВ!



#### Valery Samokhvalov:

# "First and foremost are people – a team of united, motivated and skillful employees"

The control computer plant named after K.N. Rudnev used to be the pride of the Orel region: the best technical minds, unique equipment, huge areas. In the roaring nineties, when enterprises closed and went bankrupt, this plant was irretrievably lost, only one team of like-minded people successfully continued to develop under the guidance of a visionary, persistent and energetic man of 25 years. Valery Sergeyevich Samokhvalov, CEO of the Rubin-Almaz industrial plant for the manufacturing of printed circuit boards, continues to direct highly intellectual activity in the supply of printed circuit boards to dozens of enterprises in Russia.

- Mr. Samokhvalov, tell our readers in simple words, what are printed circuit boards, and where are they used?
- Printed circuit boards are the most important base of electronics, electrical engineering, information and digital economy. Televisions, computers, radio stations and auto electronics, electronic systems for airplanes and satellites, radio telescopes, mobile phones, video surveillance cameras, refrigerators and vacuum cleaners printed circuit boards are the basis of all electronic blocks for them. Radioelements, microprocessors and components are installed on them.
- How complicated is the printed circuit boards manufacturing process? What materials and equipment are needed for this?
- The technology for manufacturing printed circuit boards is a synergy of complex processes, which combines machining, plasma and laser processes, physical chemistry operations, photoprocesses,

chemical-mechanical pressing, preparation, chemical analysis of materials, stages of organic and mineral chemistry. Automated galvanic lines, laser photoplotters, machines of computerized numeric control (CNC), electron microscopes and conveyor lines are used for printed circuit boards manufacturing. This is a unique specialized equipment. The materials that we use for the manufacture of printed circuit boards are a good half of the periodic table. Palladium and silver, fiberglass and special catalysts, hydrochloric, sulfuric and hydrofluoric acids, alkalis, organic additives, getinaks, stainless steel and titanium, carbides and polystyrenes, and others.

- The Rubin-Almaz company has been successfully operating on the domestic market for more than 25 years. Mr. Samokhvalov, how have you managed to keep the company afloat, maintain high technologies, qualified personnel and withstand the crises?

– First of all, I love my job: this profession, this production. Without hesitation, I can start to operate on CNC machine, the conveyor belt line or the automated galvanic line, or to take up the development of the printed circuit board topology on a computer and show with my own example how to work.

I came to the plant after graduating from the Engineering Institute and had made all the way up from the engineer, designer, head of the technological department to the head of the production and technological complex of printed circuit boards. I had 444 employees subordinate. We supplied printed circuit boards to 53 enterprises of the Soviet Union: from Western Ukraine to Georgia, from the Far East to Leningrad, from Kaliningrad to Baikonur. Using partnership, supporting each other and finding unthinkable methods of payment by barter, we miraculously managed to receive orders for printed circuit boards. But in those years, of course, I could not provide everyone with fair work

and wage at the enterprise. In addition, the number of the staff was very outsized, as the staff included farm machinery operators, workers for weeding beets and harvesting potatoes, sorting vegetables and fruits at the warehouses, yard-keepers, sportsmen, freed party and Komsomol workers, union officials and other people having nothing to do with production... Only the most skillful, qualified, dedicated specialists and purposeful reliable people entered the newly created enterprise. In addition, the bankrupcy manager directed all his energy only to the elimination of any production, selling unique equipment at distress prices. And only when we applied to the head of our Orel municipal administration, Yegor Semyonovich Stroyev, we received emergency business assistance: we got the opportunity to buy out production facilities and part of the decommissioned equipment. We have managed to repair the premises and the equipment. The work has started.

and enthusiastically started to be engaged with what we loved, with printed circuit board technologies. It was simply impossible to buy unique equipment on the budgets that we had, since our technical policy is to thoroughly analyze the technology and acquire high-performance equipment only for key positions. Thus, taking advantage of the fact that some enterprises in Western Europe for the production of printed circuit boards had been closing, we bought not new equipment, but those, which sometimes didn't work for one reason or another. We restored and modernized it, introducing the latest technological processes.

#### - What are the areas of industry which your company supplies its products? Which companies is your production directly focused on?

– We supply printed circuit boards to dozens of enterprises in Russia, including our region and the Central Federal District.

and etching conveyor automated lines, a processing center SCHMOLL (Germany), and a CNC scribing unit have been introduced.

#### Do you guarantee your customers high quality products?

- Production of printed circuit boards is the most complicated process of more than 50 operations. High quality can be ensured only by high technological discipline, the constant introduction of modern scientifically based technologies, qualified equipment maintenance and preventative measures, highly effective operational and quality control. By the way, we introduce highly efficient automated electrical control of printed circuit boards at the PROBOT CNC installation (Germany). We conduct periodic tests of printed circuit boards to determine the roots in the formation of defects in technological operations.



Up to this day, I am grateful to Yegor Semenovich Stroev for his very important support. In those years, I counted every ruble and reported to the team for every spent kopeyka. Truth begets devotion to duty! In November 2000, I had to invite my team and say that it was necessary to restore equipment, pay taxes, pay salaries, introduce new technologies, buy materials, and pay for energy - all this lacked finance. The only way out was either to abandon the expenses on launching gas heating or halve the salary or even close the company. We decided to work without heating. In January, the whole team went out to the street to get warm under the sun, because it was much colder in the concrete building. And, despite all these difficult moments, we survived! Only two years later, we made central heating, reconstructed the premises We constantly participate in state and commercial auctions and repeatedly win them. We also supply many printed circuit boards for avionics, car electronics, traffic lights, boards for LED lamps, both for street lighting and for any premises.

#### - What helps the Almaz-Rubin company to keep up with the times? What is the current level of your technical and production resources?

 We constantly participate in scientific and practical seminars on the production of printed circuit boards, which are held by LLC Petrocommerce and LLC OSTEK. We participate in international exhibitions. We also have joined the European Association of PCB Manufacturers.

We update equipment almost every year. Over the past two years, two new developing

#### - Mr. Samokhvalov, what basic principles do you follow as head of the company, and what can you be proud of?

- First and foremost are people - a team of united, motivated and skillful employees. Any business is dead without a team: equipment does not work, technology does not gain traction, productivity does not grow - everything goes wrong. Not to go forward means to fall behind.

The creation of an industrial enterprise with practically no start-up capital, which later was included in the top thousand in Russia, and was also awarded the badge of honor in the Kremlin, is undoubtedly our merit. Regularly, the best employees of our enterprise receive diplomas from the governor and industry management. Among them are chief foreman V. Zhilinkov, senior process engineer I.B. Kramarenko, chemist-

electroplater E. Mordvina, chief engineer V.V. Ilyichev, production manager L.F. Saraeva and others.

#### - Are there any moments that interfere with your production activities? What do you think, what is the state assistance to small business now?

– Five years ago, there was a state program - 50% compensation for the costs of small businesses for equipment and new technologies with inevitable significant increase in tax revenues from technical modernization. In my opinion, this was an effective lever to increase the efficiency of enterprises without distressing checks by various bodies. We increased the tax burden ourselves due to higher labor productivity.

Now this program has been eliminated. There was a small machine-building institute in our city, graduates of which worked at almost every industrial enterprise in Orel. Now we have more than a dozen higher education institutes and a technical university, but their graduates can rarely be noticed at industrial enterprises, the number of which reduced significantly. There is a question, why does the state spend billions if university graduates do not work in their field? I think that we must return to the Soviet experience of compulsory job distribution according to the specialty obtained at university.

The elimination of vocational education also created a great failure in the training of workers It is a big problem to find a qualified chemist, locksmith, operator, lathe operator, technologist.

Constant changes in tax legislation create a number of difficulties, and the tax burden on small businesses is quite large.

For technical modernization we buy far from new equipment from Western Europe for its subsequent restoration and adjustment

**Head of Department technical** 

to our technical requirements, but sometimes customs clearance and payments are more expensive than the equipment itself! I am sure that the state decision to participate in the state and commercial tenders of only Russian enterprises will ensure significant economic growth for small businesses in Russia.

#### - Are there any competitors in your area, if so, what exactly is Rubin-Almaz distinguished among others in this area?

– The main competitors are enterprises in Southeast Asia, China, Taiwan, Korea. I can say that our country's joining the WTO has hit hard our manufacturing industry.

All countries (even within the WTO) protect their producer. But we, like Ivans oblivious of kinship, create jobs and have billions of dollars in keeping abroad.

Tight production deadlines, the lowest prices in Russia, high quality, an individual approach to each customer and the complete production cycle from designing according to the electric circuit topology of the printed circuit board to creating prototypes and serial production are advantages of our company.

#### - What time does manufacturing of printed circuit boards take?

- The manufacturing cycle of printed circuit boards takes from 10 to 14 days. But with a well-managed manufacturing process, we are ready to produce them in a period of 4 to 7 days.
- Do you focus only on serial production of printed circuit boards, or do Russian



#### individualists have the opportunity to order one or two boards from you to implement their super idea?

– We value each customer, therefore, we are ready to help any radiofan or company to develop and manufacture a printed circuit board according to the model, drawing, files in existing CAD systems, and prepare a serial production.

#### - Mr. Samokhvalov, does the Rubin-Almaz company have a slogan, if so, how does it sound?

"Your ideas won't work until you begin to work." I also like this quatrain:

"The loser is not the one who is out of his luck, Not the one who is mocked by his rivals... The loser is the one who could win, but flunked He who laughs last, laughs longest."

#### In the New Year - do you and your team have dreams, plans and desires?

- Of course we have. That's why to illustrate them I will give our corporate wish:

"We dream to increase production at least twice, We wish to master the production of flexrigid boards,

We wish to survive in any crisis situations, We dream that we had everything and had not pay anything for that...

We dream that young people would assume charge of business and continue our work!"



#### Our address:

302025, Orel, Moskovskoye Shosse, 137
Phone: +7 (486) 244-07-76
E-mail: rubin-vektor@yandex.ru
www.rubin-orel.ru
WE ARE WAITING
FOR YOUR ORDERS!



мобильные приложения:

#### БИЗНЕС-ТРЕНД ИЛИ СОВРЕМЕННАЯ ПОВСЕДНЕВНОСТЬ?

Балалайка – это не только русский музыкальный инструмент, но и бренд компании, специализацией которой является создание приложений. Несмотря на то, что компания ещё молодая, в своём деле она достигла немалых высот, а также нацелена на перспективы интеграции своих продуктов за рубежом. О том, почему мобильные приложения набирают такую популярность, как зарабатывать на бесплатных кейсах, и о создании самого бренда рассказал директор «ИТ-СЕРВИС» Сергей Мамошин.

#### – Мобильные приложения давно завоевали популярность среди пользователей гаджетов. Какие приложения создаёте вы, и чем они уникальны?

– Мобильные приложения действительно набрали огромную популярность в связи с ростом рынка мобильных устройств и его спросом. Сейчас при общей численности населения 7,7 миллиарда человек пользователями мобильных гаджетов являются примерно 6 миллиардов человек, что составляет почти 80% всего населения земного шара. Это неудивительно, поскольку современные смартфоны зачастую не уступают по производительности и возможностям персональных компьютеров. При этом согласитесь, что гораздо удобнее всего в несколько кликов открыть нужный ресурс на экране мобильника, нежели на персональном компьютере, тем более, что ваш телефон всегда

находится рядом с вами. Большинство компаний уже ухватились за данный тренд и акцентируют своё внимание именно на мобильных приложениях.

Наша компания разрабатывает приложения под наиболее популярные мобильные платформы, на которых работает 99,9% девайсов, а именно Android и iOS. Также мы имеем опыт разработки приложений по разным направлениям, начиная от службы доставки еды и заканчивая программным обеспечением по управлению промышленным оборудованием. Работа – всегда творческий процесс для нас, в какой-то степени мы современные ремесленники. Стараемся использовать последние тренды в мобильной разработке, например, для привлечения внимания пользователей сейчас практикуется использование AR (Augmented Reality). Это так называемая дополненная реальность, хотя правильнее будет назвать её смешанной, так как данная технология позволяет наложить виртуальный предмет на реальность. Примером могут выступать популярные AR-маски зверюшек. Однако наша цель - дать возможность пользователям увидеть товар, который они только собираются приобрести, будь то пицца или кухонный гарнитур.

#### – Вы предоставляете приложения доставки еды бесплатно. За счёт чего происходит взаимовыгодное сотрудничество?

– Так как мы уверены в рентабельности нашего продукта, то предоставляем кейс бесплатных приложений для магазинов, точек общественного питания и служб доставки. Суть идеи заключается в том, чтобы наш партнёр получал в пользование приложения без каких-либо вложений, а мы, в свою очередь, берём плату только за заказы, поступающие через наш ресурс. Притом клиент не только не теряет процент, но и получает прибыль за счёт увеличения среднего чека и лидогенерации. Инструментов для этого множество: pushуведомления, постоянное информирование об акциях, сбор отзывов и статистики. Не стоит забывать о том, что, установив приложение, пользователь постоянно видит «иконку» на своём устройстве, что лишний раз мотивирует клиента воспользоваться приложением.

#### – В Орловской области вам некому составить конкурениию. С чем это связано?

– Я бы не сказал, что некому, однако я стараюсь не конкурировать, а объединяться для сотрудничества и работы над общими проектами. Со временем при поддержке департамента экономического развития и инвестиционной деятельности Орловской области это сотрудничество переросло в создание IT-кластера в нашем регионе.

#### Как появилась идея создания приложений и названия бренда?

– Пять лет назад, не имея бренда, мы объединились с единомышленниками для написания программного обеспечения. Идей по названию студии было перебрано множество, так как в перспективах мы планировали выходить на зарубежный рынок. В основном мы рассматривали западное брендирование, однако я всегда считал, что своим происхождением и нашей богатой русской культурой нужно гордиться. А одним из самых известных русских слов для иностранца является «балалайка». Такое название всем пришлось по душе и быстро прижилось. Тогда и появился наш бренд Balalaika studio.

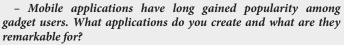
#### – Несмотря на достигнутые высоты, пределов совершенству не бывает. Какие планы у вас на ближайшее будущее?

– В настоящее время мы уже сотрудничаем с несколькими западными компаниями в области разработки нейросети и машинного обучения. Очевидно, что мобильный рынок будет продолжать расти, вытесняя настольные компьютеры. Мы планируем не останавливаться на достигнутом и продолжать закрепляться на зарубежных рынках не только как производитель программного обеспечения, но и как поставщик качественного продукта, который проектируется и разрабатывается русскими специалистами.

Mobile applications:

#### A BUSINESS TREND OR A PART OF MODERN EVERYDAY LIFE?

Balalaika is not only a Russian musical instrument, but also a brand of a company specializing in creating applications. Despite the fact that the company is still young, it has reached considerable heights in its business, and is also aimed at the prospects of integrating its products abroad. We have learned about why mobile applications gain such popularity, how to make money on free cases and about creating the brand itself from Sergey Mamoshin, Director of IT SERVICE.



– Mobile applications have really gained immense popularity due to the growing market of mobile devices and its demands. Now, with a total population of 7.7 billion people, about 6 billion people are users of mobile gadgets, which make up almost 80% of the world's population. This is not surprising, since modern smartphones do not often give way to the performance and capabilities of personal computers. At the same time, that it's much easier to open the necessary resource in a few clicks on the screen of the "mobile phone" rather than on a personal computer, especially since your phone is always with you. Most companies have already seized on this trend and focused on mobile applications.

Our company develops applications for the most popular mobile platforms, on which 99.9% of devices (Android and IOS) are based. We also have experience in developing applications in various areas: starting from the food delivery service and ending with the software for industrial equipment management. Work is always a creative process for us, to some extent, we are modern artisans. We try to use the latest trends in mobile development, for example, to attract the attention of users, now we use AR (Augmented reality). The so-called augmented reality is more correct to be called "mixed", since this technology allows you to impress a virtual object on reality. The popular AR animal masks are an example. However, our goal is to enable users to see the goods that they are only going to purchase, whether it is pizza or a kitchen set.

#### - You provide food delivery apps for free. What factors provide mutually beneficial cooperation?

- Since we are confident in the profitability of our product, we provide a case of free applications for shops, catering outlets and delivery services. The essence of the idea is that our partner receives the application for use without any investments, and we, in turn,



charge only for orders received through our resource. Moreover, the client not only does not lose interest, but also makes a profit by increasing the average check and lead generation. There are many tools for this: push notifications, regular information about promotions, feedbacks and statistics. Having installed the application, the user constantly sees the icon on the device, which once again motivates the client to use the application.

#### - Nobody can compete with you in the Orel region. Why?

– I would not say that nobody can, however, I try not to compete, but to unite for cooperation and work at common projects. Eventually, with the support of the Department of Economic Development and Investment Activities of the Orel Region, this cooperation has grown into the creation of an IT cluster in our region.

#### – How have you got the idea of creating applications? How has the brand name appeared?

– Five years ago, when we had no brand yet, we teamed up with like-minded people to write software. There were a lot of ideas for the name of the studio, because eventually we planned to enter the foreign market. Mainly we looked at Western branding, but I always thought that one should be proud of our origin and our rich Russian culture. And one of the most famous Russian words for a foreigner is "balalaika". Everyone liked this name and it quickly took the root. In such a way our brand "Balalaika studio" appeared.

#### - Despite the achieved heights, there are no limits to perfection. What are your plans for the near future?

- At present, we already cooperate with several Western companies in the field of neuronet development and machine learning.

Obviously, the mobile market will continue to grow, decreasing the demand for computers. We plan not to stop there and continue to gain a foothold on foreign markets, not only as a software manufacturer, but also as a supplier of a quality product that is designed and developed by the Russian specialists.



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 падата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- . – Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (TOBB)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Респуб-
- 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
- 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 сотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по 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 (Россельхоз-
- 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 ЕгиптаТорговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- -Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



# 24-26 RADISSON SLAVYANSKAYA, MAPTA 2020

## КРУПНЕЙШЕЕ СОБЫТИЕ ИНДУСТРИИ КОНТАКТ-ЦЕНТРОВ И ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В РОССИИ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

#### Среди спикеров:



КРИВЕАНУ ПОЛ, LHBS Consulting-Маркетинг & Инновации





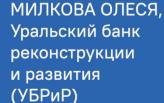
HOBИКOBA MAРИЯ, Ozon



ПУШКАРЕНКО АЛЕКСАНДР, ООО «Ростелеком – Розничные системы»



ДОБРЕЛЯ ИЛЬЯ, онлайн-кинотеатр Okko





ccwf.ru



+7 495 995 80 80



ccwf20@ccwf.ru

# 10% скидка по промокоду **INFO10**

Скидки не суммируются. Зарегистрироваться на Форум вы можете на сайте ccwf.ru либо по email ccwf20@ccwf.ru.

#### АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва, улица Тверская, дом 16, строение 1, офис A-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург, улица Шейнкмана, дом 121, 3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)