

10/74 Март 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

12+

ИЛЬЯ МЕЙТЫС:
«ТОЛЬКО СОЧЕТАНИЕ
ШИРОКОГО КРУГА
ИНТЕРЕСОВ И
ФОКУСИРОВАНИЯ
НА КОНКРЕТНОЙ
ПРОБЛЕМАТИКЕ
ДЕЛАЕТ ВОЗМОЖНЫМ
ДОСТИЖЕНИЕ
ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ»



ENG+RUS

КАЛУЖСКАЯ
ОБЛАСТЬ

СВЕТЛАНА ТАНАНОВА,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КАПИТАЛ-ПРОК»:

«ПОРЯДОК ПОБЬЁТ КЛАСС»

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ 2020

31 марта – 3 апреля



- Международная специализированная выставка RosBuild 2020
- Салон «Деревянное домостроение»
31 марта – 4 апреля

- Салон «Дорожно-строительная техника»
- Форум «Строим будущее России вместе»



www.rosbuild-expo.ru

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+



При поддержке:



МИНСТРОЙ
РОССИИ



Под патронатом:



Организатор:



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

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

6 июня 2016.

Russian Business Guide № 10/74 март 2020

Подписано в печать 04.03.2020 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.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: 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-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 10/74 March 2020

Passed for printing on 04.03.2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ
ECONOMIC POTENTIAL OF THE KALUGA REGION

6

ТПП КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ВСЁ ПО ДЕЛУ
CCI OF THE KALUGA REGION: EVERYTHING ON BUSINESS

10

СЕГОДНЯ СВОИ ПРОЕКТЫ В КАЛУЖСКОМ РЕГИОНЕ РЕАЛИЗУЮТ
БОЛЕЕ 200 КОМПАНИЙ ИЗ 30 СТРАН МИРА
TODAY, MORE THAN 200 COMPANIES FROM 30 COUNTRIES OF
THE WORLD ARE IMPLEMENTING THEIR PROJECTS
IN THE KALUGA REGION

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

16

«ПОРЯДОК ПОБЬЁТ КЛАСС»
"SYSTEM BEATS TALENT"

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

22

ИЛЬЯ МЕЙТЫС: «ТОЛЬКО СОЧЕТАНИЕ ШИРОКОГО КРУГА ИНТЕРЕСОВ
И ФОКУСИРОВАНИЯ НА КОНКРЕТНОЙ ПРОБЛЕМАТИКЕ ДЕЛАЕТ
ВОЗМОЖНЫМ ДОСТИЖЕНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ»
ILYA MEYTYYS: "THE LEADERSHIP IS POSSIBLE ONLY THANKS
TO A BLEND OF A WIDE RANGE OF INTERESTS AND FOCUS ON
A SPECIFIC ISSUE"

26

НАША ЦЕЛЬ – ПОЛНОМАСШТАБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
ПЛАСТИЧНЫХ СМАЗОК
OUR GOAL IS FULL SCALE PRODUCTION OF PLASTIC LUBRICANTS

ИНДЕКС КАЧЕСТВА QUALITY INDEX

30

ПСО-13 О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАВОДА TOTAL VOSTOK: 549 ДНЕЙ БЕЗ
НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ
549 DAYS WITHOUT ACCIDENTS: PSO-13 ON THE CONSTRUCTION
OF THE TOTAL VOSTOK PLANT

36

КУРС НА РАБОЧИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ
FOCUS ON WORKING SPECIALTIES

40

СДЕЛАЙ САМ: НА SYNERGY DIGITAL FORUM НАУЧАТ ЭФФЕКТИВНО
ПРОДВИГАТЬ СЕБЯ В ИНТЕРНЕТЕ
DO IT YOURSELF: AT SYNERGY DIGITAL FORUM THEY WILL TEACH
HOW TO EFFECTIVELY PROMOTE YOURSELF ON THE INTERNET

44

ВЯЧЕСЛАВ МИРОНОВ: «НАША ЦЕЛЬ – ПРЕДЛАГАТЬ ЗАКАЗЧИКАМ
КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ, ЧТОБЫ ИМ БЫЛО УДОБНО
И КОМФОРТНО С НАМИ РАБОТАТЬ»
VYACHESLAV MIRONOV: "OUR GOAL IS TO OFFER CUSTOMERS
INTEGRATED SOLUTIONS SO THAT WORKING WITH US WILL BE
CONVENIENT AND COMFORTABLE"



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОЕКТЫ 2020 ГОДА

В 2020 году на территории Калужской области запланирован ввод в эксплуатацию 8-ми производств, из которых 4 – новые, 4 – по расширению производственных мощностей действующих предприятий.

Наиболее крупные проекты:

- открытие завода по производству тиссю бумаги с переработкой ООО «Архбум тиссю групп» (индустриальный парк «Ворсино»). Продуктовая линейка завода будет представлена бумажными полотенцами, салфетками, носовыми платками и туалетной бумагой. Объём вложенных инвестиций в реализацию проекта уже составил более 9 млрд рублей, создано более 300 рабочих мест;

- ООО «Нестле Россия» расширяет производство и запускает новые технологические линии по выпуску влажных кормов для домашних животных. Объём инвестиций в новый проект – более 7 млрд рублей.

ПРОГРАММЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ БИЗНЕСА

На территории Калужской области реализуется эффективная система финансовых мер поддержки инвесторов в виде налоговых льгот, стимулирующих приток «новых» инвестиций и дальнейшее инвестирование в расширение производства со стороны уже действующих предприятий.

Основными механизмами предоставления налоговых льгот инвесторам являются:

- реестр инвестиционных проектов;
- реестр программ обновления и модернизации основных средств предприятий;

- реестр региональных инвестиционных проектов (РИП);

- специальный инвестиционный контракт (СПИК);

- особая экономическая зона (ОЭЗ);

- территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Все инвесторы, осуществившие капитальные вложения в реализацию инвестиционного проекта от 100 млн рублей и включённые в реестр инвестиционных проектов, в соответствии с региональным налоговым законодательством имеют право на понижение региональной ставки по налогу на прибыль организаций до 13,5% и освобождение от налогообложения по налогу на имущество организаций в отношении созданного в течение трёх лет имущества. При этом – чем больший объём инвестиций осуществляется в проект, тем более длительный срок действует льгота. Максимальный срок предоставления льгот – 4 налоговых периода.

Более льготные условия имеют крупные инвесторы, осуществляющие приоритетные для Калужской области виды экономиче-

ской деятельности (производство резиновых шин, крахмала, чугуна и др.) с объёмом капиталовложений от 3 млрд рублей. Для данной категории установлены налоговые льготы на 7-летний период с дифференцированными налоговыми ставками.

Также отдельно выделены преференции для фармацевтической отрасли. Инвесторы-производители фармацевтической продукции имеют право на освобождение от налогообложения по налогу на имущество организаций в течение 5 лет и не ограничены по сроку заявления налоговых льгот.

Для организаций, включённых в реестр программ обновления и модернизации основных средств предприятий, при сравнительно небольшом объёме капитальных вложений (от 5 млн рублей) установлены льготные дифференцированные ставки по налогу на имущество в диапазоне от 0 до 1,1% в отношении модернизированного имущества. Ставка и срок её применения зависят от удельного веса стоимости модернизации в стоимости объекта основных средств и объёма капитальных вложений в программу модернизации.

Также для указанной категории инвесторов с 2020 года установлены дополнительные льготы по налогу на имущество организаций в виде уменьшения платежа от 10 до 30% при условии выполнения показателей роста производительности труда.

Для организаций, включённых в реестр РИП, основным налоговым преимуществом является возможность применения налоговой ставки в 0% по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в федеральный бюджет. Для уплаты в региональный бюджет установлена пониженная ставка – 13,5%. Участники РИП могут использовать указанные налоговые ставки до 2028 года включительно, независимо от даты включения организации в реестр, пока объём льготы (из федерального и регионального бюджетов) не достигнет 100% от объёма капитальных вложений в реализацию РИП.

Для инвесторов, заключивших СПИК с участием Российской Федерации, установлена пониженная ставка по налогу на прибыль организаций, зачисляемому в областную бюджет, в размере 10%, что также позволяет данной категории инвесторов применить нулевую ставку по налогу на



прибыль организаций, подлежащему зачислению в федеральный бюджет.

При этом льготы по налогу на имущество организаций для инвесторов, включённых в реестр РИП, и участников федеральных СПИК аналогичны льготам, установленным для инвесторов, включённых в реестр инвестиционных проектов.

Для инвесторов, получивших статус резидента особой экономической зоны, созданной в Калужской области (ОЭЗ ППТ «Калуга»), установлены дифференцированные пониженные ставки по региональной части налога на прибыль организаций от 0 до 13,5% (в зависимости от осуществляемого вида экономической деятельности). Также они на 10 лет освобождены от уплаты транспортного налога в отношении отдельных видов транспортных средств.

Для инвесторов, получивших статус резидента территории опережающего социально-экономического развития, созданной в Калужской области (ТОСЭР «Со-сенский»), установлены пониженные ставки в размере от 0 до 1,5% по налогу на имущество организаций и от 0 до 10% – по региональной части налога на прибыль организаций в течение 10 налоговых периодов. А также установлены освобождение от уплаты земельного налога и пониженные налоговые ставки при применении упрощённой налоговой системы в размере 1 и 5% в зависимости от объекта налогообложения.

Кроме того, предусмотрена возможность применения инвестиционного налогового кредита по налогу на имущество организаций и транспортному налогу по иным основаниям и условиям.

ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Политика привлечения инвестиций в Калужской области является прочной основой для создания новых стимулов для успешного развития действующих производств.

Инвестиционные проекты, реализуемые иностранными и российскими компаниями в регионе, характеризуются как импортозамещающие, направленные на насыщение продукцией не только российского рынка.

С 2007 года в области началось производство автомобилей. В настоящее время региональными поставщиками автокомпонентов выпускается практически полная номенклатура узлов и агрегатов, удовлетворяющая производственные потребности автосборщиков («Фольксваген Груп Рус», «Вольво Восток», «ПСМА Рус», «Форесия Аутомотив Девелопмент», «Бентелер Аутомотив», «Лир», «Вольво Компоненты» и др.).

В регионе активно развивается фармацевтический кластер. Производственное ядро составляют фармацевтические заводы глобальных компаний: «АстраЗенека», «Ново Нордиск»,

«ШТАДА», «Берлин-Хеми» – а также крупные и средние российские фармкомпании: «НИАР-МЕДИК», «ФармВИЛАР», «БИОН», Обнинская химико-фармацевтическая компания.

На замену импортным стройматериалам в Калужской области производят отечественные аналоги: цемент – в ООО «Холсим (Рус) СМ», стройматериалы с использованием мрамора – ООО «Омиа Урал», керамогранитную плитку – ООО «Фрилайт», сверхтонкие керамические панели – «Ламинам Рус», и другие. Совместно с компанией «РОСНАНО» реализован проект промышленного пуска первого в России технологического комплекса по производству пеностеклянного щебня на предприятии ООО «АйСиЭм Гласс Калуга».

В пищевой промышленности Калужской области импортозамещение осуществляется за счёт увеличения объёмов производства выпускаемой продукции. Вместе с тем наращиваются объёмы выпуска готовых кормов для домашних животных («Нестле Россия»), ингредиентов для пищевой промышленности («Биотех Росва», «Зелёные линии»).

Модернизировать региональные предприятия, открыть новые производства и обеспечить импортозамещение помогает

естественных монополий. Отдельное внимание в регионе уделяется перспективам расширения использования высокотехнологичной продукции калужских предприятий для нужд «Газпрома». Такое сотрудничество получило развитие на предприятиях «35-й механический завод», Калужский турбинный завод, «Газэнергооборудование».

Стратегические перспективы развития импортозамещения в регионе связаны, прежде всего, с ростом выпуска конкурентоспособной продукции, востребованной на российском и на мировом рынках.

СТРАНЫ, ЛИДИРУЮЩИЕ В ОБЪЁМЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Основной приток иностранных инвестиций в экономику региона обеспечили преимущественно европейские государства: Германия, Франция, Швеция, Швейцария, Австрия.

Согласно данным Центрального банка Российской Федерации за последние пять лет общий объём прямых иностранных инвестиций, поступивших в Калужскую область, составил



сотрудничество с федеральным Фондом развития промышленности.

Благодаря его поддержке на предприятиях региона начался выпуск таких видов продукции, как сетевые компьютеры серверного назначения, санитарно-гигиенические средства, новые виды лекарственных препаратов. Всего фонд профинансировал 9 региональных проектов на общую сумму 2,4 млрд рублей, одобрено 2 проекта на сумму 800 млн рублей.

Импортозамещающие проекты, реализуемые в Калужской области, поддерживаются из федерального центра и по другим направлениям. Так на реализацию таких проектов были выделены соответствующие субсидии калужским предприятиям: «Союз-Центр», «Гранд Мастер», «Фрилайт», «Калугапутьмаш», Людиновский тепловозостроительный завод.

Для развития кооперационных связей имеет большое значение сотрудничество предприятий области с организациями

5,7 млрд долларов США. Объём прямых иностранных инвестиций с 0,7 млрд долларов США в 2014 году увеличился до 1,2 млрд долларов США в 2018 году.

За 9 месяцев 2019 года объём прямых иностранных инвестиций составил 0,6 млрд долларов США.

По итогам 9 месяцев 2019 года по объёму прямых иностранных инвестиций Калужская область заняла 4 место в Центральном федеральном округе и 18 место среди субъектов Российской Федерации.

На территории Калужской области реализуют свои инвестиционные проекты компании таких международных брендов, как «Фольксваген», «Самсунг», «Пежо», «Ситроен», «Мицубиси», «Вольво», «Нестле», «Л'Ореаль», «Холсим», «Астра Зенека», «Берлин-Хеми», «Ново Нордиск», «Штада», «Стора Энсо».

Статья подготовлена на основе материала, предоставленного Министрством экономического развития Калужской области.

2020 PROJECTS

In 2020, it is planned to commission 8 production facilities in the Kaluga region, of which 4 are new, 4 are expanding the production capacities of existing enterprises.

The largest projects:

- opening of a tissue paper factory with processing by Arkhbum Tissue Group LLC (Vorsino Industrial Park). The product line will feature paper towels, napkins, handkerchiefs and toilet paper. The volume of investments in the implementation of the project has already amounted to more than 9 billion rubles, more than 300 jobs have been created;

- Nestle Russia LLC expands production and launches new production lines for the production of wet pet food. The volume of investments in the new project is more than 7 billion rubles.

BUSINESS SUPPORT PROGRAMS

An effective system of financial measures to support investors is implemented in the Kaluga region in the form of tax incentives that stimulate the influx of “new” investments and further investment in the expansion of production by existing enterprises.

The main mechanisms for providing tax benefits to investors are:

- register of investment projects;
- register of programs for updating and modernization of fixed assets of enterprises;
- register of regional investment projects (RIP);
- special investment contract (SPIC);
- special economic zone (SEZ);
- territory of advanced social and economic development (TOSER).

All investors who have made capital investments in the implementation of

an investment project from 100 million rubles and are included in the register of investment projects, in accordance with regional tax legislation, are entitled to lower the regional corporate income tax rate to 13.5% and exempt from tax on property of organizations in relation to property created within three years. At the same time, the larger the volume of investments made in the project, the longer the benefit period. The maximum term for providing benefits is 4 tax periods.

Large investors, carrying out priority economic activities for the Kaluga region (production of rubber tires, starch, cast iron, etc.) with a capital investment of more than 3 billion rubles have more favorable conditions. For this category, tax incentives for a 7-year period with differentiated tax rates are established.

Preferences for the pharmaceutical industry are also highlighted separately. Investors-manufacturers of pharmaceutical

products have the right to exemption from taxation on property tax of organizations for 5 years and are not limited by the period of application of tax benefits.

For organizations included in the register of programs for updating and modernization of fixed assets of enterprises, with a relatively small amount of capital investments (from 5 million rubles), preferential differential rates for property tax in the range from 0 to 1.1% for modernized property were established. The rate and term of its application depend on the share of the cost of modernization in the value of the fixed assets and the volume of capital investments in the modernization program.

Also, for this category of investors, since 2020, additional benefits have been established for corporate property tax in the form of a reduction in payment from 10 to 30%, provided that performance indicators for labor productivity growth are met.

For organizations included in the RIP register, the main tax advantage is the possibility of applying a 0% tax rate on corporate income tax to be credited to the federal budget. To pay to the regional budget, a reduced rate is set at 13.5%. RIP participants can use the indicated tax rates until 2028 inclusively, regardless of the date the organization is included in the register until the volume of benefits (from the federal and regional budgets) reaches 100% of the volume of capital investments in the implementation of RIP.

For investors who entered into a SPIC with the participation of the Russian Federation, a reduced rate of tax on profit of organizations credited to the regional budget is set at 10%, which also allows this category of investors to apply a zero rate on tax on profit of organizations to be credited to the federal budget.

At the same time, property tax benefits for organizations included in the RIP register



and for participants in federal SPICs are similar to those established for investors included in the register of investment projects.

For investors who have received the resident status of a special economic zone created in the Kaluga region (SEZ IPT Kaluga), differentiated reduced rates for the regional part of corporate profit tax from 0 to 13.5% (depending on the type of economic activity) are set. They are also exempted from transport tax for 10 years for certain types of vehicles.

For investors who have received the resident status of a territory of priority socio-economic development created in the Kaluga region (TOSER Sosensky), reduced rates are set at 0 to 1.5% for corporate property tax and from 0 to 10% for regional parts of corporate income tax for 10 tax periods. Also, exemption from land tax and reduced tax rates were established when applying the simplified tax system in the amount of 1 and 5% depending on the object of taxation.

In addition, it is possible to apply an investment tax credit on corporate property tax and transport tax on other grounds and conditions.

IMPORT SUBSTITUTION PROGRAMS IN THE KALUGA REGION

The policy of attracting investment in the Kaluga region is a solid basis for creating new incentives for the successful development of existing industries.

Investment projects implemented by foreign and Russian companies in the region are characterized as import-substituting, aimed at saturating with products not only the Russian market.

The production of cars has begun in the region since 2007. Currently, regional suppliers of automotive components produce an almost complete range of components that meet the production needs of car assemblers (Volkswagen Group Rus, Volvo Vostok, PSMA Rus, Faurecia Automotive Development, Benteler Automotive, Lear, Volvo Komponenty, etc.).

The pharmaceutical cluster is actively developing in the region. The production core is made up of pharmaceutical plants of global companies: AstraZeneca, Novo Nordisk, STADA, Berlin-Chemie – as well as large and medium-sized Russian pharmaceutical companies: NEARMEDIC, FarmVILAR, BION, Obninskaya Chemical pharmaceutical company.

To replace imported building materials in the Kaluga region, domestic analogues are produced: cement – at Holcim (Rus) SM LLC, building materials using ground marble – at Omia Ural LLC, porcelain tile – at Freilight LLC, ultra-thin ceramic panels

– at Laminam Rus, and others. Together with RUSNANO, a project was launched for the industrial launch of Russia's first technological complex for the production of foam glass rubble at the company ICM Glass Kaluga.

In the food industry of the Kaluga region, import substitution is carried out by increasing the volume of production. At the same time, the volumes of production of finished pet foods (Nestle Russia), ingredients for the food industry (Biotech Rosva, Zeloniye Linii) are increasing.

Cooperation with the Federal Fund for the Development of Industry helps to modernize regional enterprises, open new production facilities and ensure import substitution.

Thanks to its support, the production of such types of products as server-side network computers, sanitary and hygiene products, and new types of medicines began at the enterprises of the region. In total, the fund financed 9 regional projects for a total amount of 2.4 billion rubles, 2 projects were approved in the amount of 800 million rubles.

Import-substituting projects implemented in the Kaluga region are supported from the federal center and in other areas. So, the corresponding subsidies to Kaluga enterprises were allocated for the implementation of such projects: Soyuz-Center, Grand Master, Freilight, Kalugaputmarsh, Lyudinovsky Locomotive Plant.

For the development of cooperative ties, the cooperation of enterprises of the region with organizations of natural monopolies is of great importance. Special attention is paid to the prospects of expanding the use of high-tech products of Kaluga enterprises for the needs of Gazprom. Such cooperation was developed at the enterprises of the 35th Mechanical Plant, Kaluga Turbine Plant, and Gazenergooborudovanie.

The strategic prospects for the development of import substitution in the region are

primarily associated with an increase in the production of competitive products that are in demand on the Russian and world markets.

THE COUNTRIES LEADING IN THE VOLUME OF INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF THE REGION

The main influx of foreign investment into the economy of the region was provided mainly by European states: Germany, France, Sweden, Switzerland, Austria.

According to the Central Bank of the Russian Federation, over the past five years, the total amount of direct foreign investment received in the Kaluga region amounted to \$ 5.7 billion. The volume of foreign direct investment from \$ 0.7 billion in 2014 increased to \$ 1.2 billion in 2018.

For 9 months of 2019, the volume of foreign direct investment amounted to \$ 0.6 billion.

According to the results of 9 months of 2019, the Kaluga region took the 4th place in the Central Federal District and the 18th place among the subjects of the Russian Federation in terms of foreign direct investment.

In the Kaluga Region, companies of such international brands as Volkswagen, Samsung, Peugeot, Citroen, Mitsubishi, Volvo, Nestle, L'Oreal, Holcim, AstraZeneca, Berlin-Chemie, Novo Nordisk, Stada, Stora Enso implement their investment projects.

The article is written on the basis of the material provided by the Ministry of Economic Development of Kaluga Region.





ТПП КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ВСЁ ПО ДЕЛУ

Торгово-промышленная палата Калужской области создаёт условия для делового конструктивного общения, способствует выработке предложений, развитию бизнеса, продвижению товаров и услуг. В состав региональной палаты на сегодняшний день входит более 600 предприятий Калужской области. Все они пользуются инструментами ТПП Калужской области для развития своего бизнеса. Для предпринимательского сообщества регулярно организуются и проводятся круглые столы, бизнес-встречи, семинары, а также выставочно-ярмарочные и конгрессные мероприятия. **Подводит итоги минувшего года и делится планами на 2020 год президент ТПП Калужской области Виолетта Комиссарова. НАЗОВЁМ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ 2019 ГОДА.**

БИЗНЕС-ЗАВТРАК С ГУБЕРНАТОРОМ

Это один из ключевых проектов региональной палаты, который проводится в формате ежемесячных встреч предпринимателей с главой региона. Участниками бизнес-завтрака выступают руководители предприятий области, предприниматели – члены ТПП Калужской области, руководители органов исполнительной власти, региональных и федеральных институтов развития бизнеса, банковских структур.

Обсуждаются вопросы развития как целых отраслей, так и деятельности отдельных компаний, механизмы реализации инвестиционных проектов региона с участием федеральных институтов развития. Формат мероприятия предусматривает активный диалог, прямые вопросы, конкретные проблемы и, самое главное, предложения по их решению.

Более 400 руководителей предприятий, организаций и индивидуальных предпринимателей побывали на бизнес-завтраке с губернатором области в 2019 году, и все они являются членами ТПП Калужской области.

КАЛУЖСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО- ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ

Инициатором и ведущим организатором форума на протяжении ряда лет выступает ТПП Калужской области. Благодаря всесторонней поддержке правительства региона форум стал эффективной площадкой для конструктивного диалога представителей бизнеса и власти. Межрегиональные биржи деловых контактов, дискуссии с представителями органов власти и институтов развития по вопросам повышения конкурентоспособности российской промышленности, практические сессии по цифровой трансформации, прошедшие в рамках форума, собрали более 1000 представителей российских и международных промышленных компаний, финансовых организаций, предпринимателей региона.

Промышленная выставка, которая традиционно проходит в рамках КПИФ, в 2019 году вызвала огромный интерес у посетителей. Центральную часть экспозиции составили промышленные и коллаборативные роботы нового поколения, используемые в производстве для промышленных компаний. Участниками выставки были не

только представители предприятий нашей области, но и российско-датские и российско-германские предприятия по производству роботизированной техники.

«БУДЬ В КУРСЕ: ИНСПЕКТОР РАЗЪЯСНЯЕТ»

Региональная палата регулярно проводит встречи предпринимателей с представителями контролирующих органов в рамках проекта «Будь в курсе: инспектор разъясняет» и мобильных консультационных пунктов для субъектов малого и среднего бизнеса. В 2019 году более 400 предпринимателей получили консультации по вопросам экологического законодательства, по работе с персональными данными, ознакомились с требованиями к организациям общественного питания, изучили нюансы транспортной безопасности, изменения трудового законодательства и ведение электронных трудовых книжек, а также налоговое законодательство, отмену ЕНВД и др.

10 ОТКРЫТЫХ УРОКОВ БИЗНЕСА

В минувшем году был запущен и реализован новый проект для школьников старших классов и студентов учебных заведений Калужской области с предпринимателями региона. В результате неформальных встреч ребята изучили основные этапы развития бизнеса и разобрали сложные ситуации, которые могут возникнуть в предпринимательской деятельности. Ценность таких встреч в практических знаниях, которые передали учащимся уже состоявшиеся предприниматели, исходя из личного опыта становления и развития своего дела. 10 уроков от 10 успешных бизнесменов посетили более 200 школьников и студентов нашего региона.



ЛУЧШЕЕ СМИ В СИСТЕМЕ ТПП РФ

Ежегодно ТПП Калужской области проводит региональные этапы всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» и конкурса национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий», учредителями которых является ТПП РФ. В 2019 году (по итогам 2018 года) журнал ТПП Калужской области «Губерния 40» стал победителем конкурса журналистов и награждён дипломом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Союза журналистов России в номинации «Лучшие СМИ в системе ТПП РФ» за активное участие в освещении проблем экономического развития России и поддержку отечественного предпринимательства. Эта победа означает для нас не только общественное признание, но и стимул к дальнейшему совершенствованию и профессиональному росту.

В 2020 ГОДУ ДАН СТАРТ ПРОЕКТАМ:

1. ПРОЕКТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (для крупного регионального бизнеса)

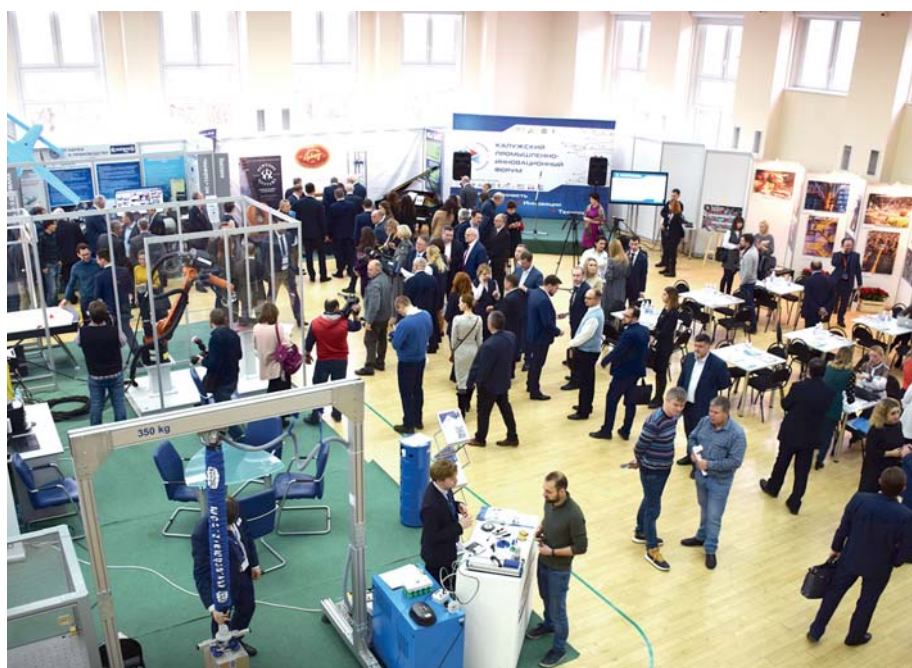
Союз «Торгово-промышленная палата Калужской области» совместно с НИУ «Высшая школа экономики» запускает проект «Поддержка диверсификации промышленных предприятий Калужской области по созданию нового ассортимента продукции». Он направлен на формирование системных знаний и навыков у руководителей высшего и среднего звена, отвечающих за развитие, коммерцию, внедрение инноваций, и руководителей инженеринговых центров промышленных предприятий в области создания ассортимента гражданской продукции и переориентации на новые рынки.

2. БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО (для МСП региона)

В феврале стартовал проект «Внедряем инструменты бережливого производства», направленный на поддержку предпринимателей нашего региона. Цель, которую ставит палата в реализации этого проекта, – изучить способы внедрения системы бережливого производства с максимальной пользой для предприятия; освоить методы выявления проблем на начальных стадиях; проанализировать успешные кейсы применения инструментов бережливого производства на российских и зарубежных предприятиях и, как результат, применить в своей практике.

Более подробно о направлениях деятельности палаты и результатах работы в 2019 году можно ознакомиться на сайте ТПП Калужской области <https://kaluga.tpprf.ru/ru/>.

Огромное спасибо нашим предпринимателям за труд, за участие в деловой жизни региона. За понимание того, что только общими усилиями мы можем изменить нашу действительность к лучшему!



The Chamber of Commerce and Industry of the Kaluga Region creates conditions for the constructive business communication, contributes to the development of proposals, business development, promotion of goods and services.

Nowadays the regional chamber includes more than 600 enterprises of the Kaluga region. All of them use the tools of the CCI of the Kaluga Region to develop their business. Round tables, business meetings, seminars, as well as exhibition, fairs and congress events are regularly organized for the entrepreneurial community.

Violetta Komissarova, the President of the CCI of the Kaluga Region speaks about the results of the last year and shares plans for 2020.

WE WILL SPEAK ABOUT THE MOST SIGNIFICANT EVENTS OF 2019.

CCI OF THE KALUGA REGION: EVERYTHING ON BUSINESS



BUSINESS BREAKFAST WITH THE GOVERNOR

This is one of the key projects of the regional Chamber, which is held as monthly meetings of entrepreneurs with the governor of the region. The participants in the business breakfast are the heads of regional enterprises, entrepreneurs - members of the CCI of the Kaluga region, heads of executive authorities, regional and federal business development institutions, and banking authorities.

Both development issues of entire industries and the activities of individual companies, as well as implementation mechanisms of regional investment projects with the participation of federal development institutions are discussed here. The format of the event provides for an active dialogue, direct questions, specific problems and what is most important, proposals for their solution.

More than 400 heads of enterprises, organizations and individual entrepreneurs attended the business breakfast with the

governor of the region in 2019 and all of them are members of the Kaluga Region.

KALUGA INDUSTRIAL AND INNOVATIVE FORUM

For several years, the CCI of the Kaluga Region has been the initiator and leading organizer of the Forum. Thanks to the comprehensive support of the regional government, the Forum has become an effective platform for the constructive dialogue between business

and authorities. Interregional exchanges of business contacts, discussions with representatives of government bodies and development institutions on improving the competitiveness of the Russian industry, and practical sessions on digital transformation held during the forum brought together more than 1000 representatives of both Russian and international industrial companies, financial organizations, and entrepreneurs in the region.

The industrial exhibition, which traditionally is held as part of the KPIF in 2019, aroused great interest among visitors. The central part of the exposition was made of new generation industrial and collaborative robots used in industrial production. Participants of the exhibition were not only representatives of enterprises in our region, but also Russian-Danish and Russian-German enterprises for the production of robotic equipment.

ATTENTION, PLEASE: THE INSPECTOR CLARIFIES

The Regional Chamber regularly holds meetings of entrepreneurs with representatives of regulatory bodies in the framework of the project "Attention, please: the inspector clarifies" and mobile consulting points for small and medium-sized business. In 2019, more than four hundred entrepreneurs have received a number of consultations – on environmental legislation, on working with personal data they studied the requirements for catering organizations, the details of transport safety, changes in labor legislation and the implementation of electronic employment cards, as well as tax legislation, the cancellation of UTII, etc.

10 OPEN BUSINESS LESSONS

Last year, a new project was launched and implemented to bring together high school and university students from Kaluga Region with entrepreneurs from the region. As a result of informal meetings, the children studied the main stages of



business development and analyzed difficult situations which can arise in entrepreneurial activity. The value of such meetings is in the practical knowledge provided to the students by already existing entrepreneurs based on their personal experience in establishing and developing their business. More than two hundred schoolchildren and students from our region attended 10 lessons taught by 10 successful businessmen.

THE BEST MEDIA IN THE RF CCI SYSTEM

Every year, the CCI of the Kaluga Region holds the regional events of the All-Russian journalistic contest "The Economic Revival of Russia" and the National Award competition in the field of business activity "Golden Mercury", the founders of which are the CCI of Russia. In 2019 (according to the results of 2018) the magazine of the Kaluga Region CCI "Gubernia 40" became the winner of the journalistic contest and was awarded the diploma of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Union of Journalists of Russia in the nomination "The best media in the RF CCI system", for active participation in highlighting the problems of economic development of Russia and support of domestic business.

This victory means for us, not only public recognition, but also an incentive for further improvement and professional growth.

THE YEAR 2020 IS MARKED BY THE START OF:

1. DIVERSIFICATION PROJECT (for large regional business)

The Union "The Chamber of Commerce and Industry of the Kaluga Region" together with the National Research University "Higher School of Economics" launches the project "The Support of Diversification of Industrial Enterprises of the Kaluga Region in Creation of a New Product Range", which is aimed at forming the framed knowledge and skills of the top and middle managers responsible for the development, commerce and implementation of innovations and the heads of engineering centers of industrial enterprises in the field of creating a range of civil products and transition to new markets..

2. LEAN PRODUCTION (for SMEs in the region)

In February, the project "Introduction of lean manufacturing tools" has launched to support entrepreneurs in our region. The objective set by the Chamber in the realization of this project is to study the ways of implementing the Lean Production System with maximum benefit for the enterprise, to master the methods of revealing problems at the initial stages, to analyze successful cases of applying Lean Production tools at Russian and foreign enterprises and, as a result, to use them in their practice. More detailed information about the activities of the Chamber and the results of its work in 2019 can be found on the website of the CCI of the Kaluga Region <https://kaluga.tpprf.ru/ru/>.

We would like to express deep gratitude to our entrepreneurs for their work, for their participation in the business life of the region, for understanding that only by joint efforts we can change our reality for the better!





"Фрейт Вилладж Ворсино"
(часть международного проекта "Один пояс - Один путь")

СЕГОДНЯ СВОИ ПРОЕКТЫ В КАЛУЖСКОМ РЕГИОНЕ РЕАЛИЗУЮТ БОЛЕЕ 200 КОМПАНИЙ ИЗ 30 СТРАН МИРА

Для того, чтобы обеспечить инвесторам понятные и комфортные условия ведения бизнеса, руководством Калужской области целенаправленно ведётся большая работа с 2000-х годов. Калужская область была первым российским регионом, сумевшим предложить инвесторам целостный продукт в виде готовых промышленных площадок, оптимальной логистики, чётко работающей системы налоговых льгот и преференций, комплексной административной поддержки.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИКЛИМАТА В РЕГИОНЕ

Большинство инструментов, которые использует Калужская область в работе по привлечению инвесторов стали модельными для других субъектов РФ. Впоследствии на их основе многие российские регионы смогли переформатировать свои подходы в работе с бизнесом. Опыт Калужской области по созданию благоприятного инвестиционного климата лёг в основу «Стандарта органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата» (АСИ).

Калужская область постоянно совершенствует предложения для бизнеса и сегодня может предложить инвестору действительно большую линейку инфраструктурных продуктов. К площадкам в 12 промышленных парках и ОЭЗ «Калуга» в настоящее время добавлены площадки в ТОСЭР «Сосенский», технопарке «Обнинск», моногородах Кондрово и Ермолино. Причём если раньше площадки были ориентированы в основном на крупные и средние промышленные предприятия, то сейчас отдельный пакет предложений сформирован для предприятий малого и среднего бизнеса. Это «браунфилды» или аренда помещений, построенных по технологии «билт ту сью».

Сегодня в Калужской области институты развития действуют по таким направлениям как:

- ♦ привлечение инвестиций (Агентство регионального развития Калужской области);
- ♦ создание инфраструктуры (Корпорация развития Калужской области);
- ♦ работа с малым и средним бизнесом (Агентство развития бизнеса);
- ♦ развитие инноваций (Агентство инно-

вационного развития – центр кластерного развития Калужской области);

- ♦ развитие туризма (Агентство развития туризма);
- ♦ ГЧП (Центр ГЧП).

КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ ПЕРВОЙ В РОССИИ СОЗДАЛА МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ФОРМАТА «ГРУЗОВАЯ ДЕРЕВНЯ».

Сегодня «Фрейт Вилладж Ворсино» – крупнейший в центральной части России транзитный хаб между Европой и Азией. Его возможностями активно пользуются не только калужские компании, но и предприятия, работающие в других субъектах РФ. В 2016 году он стал частью проекта «Один пояс – один путь».

ДИАЛОГ С БИЗНЕСОМ

Калужская область постоянно совершенствует практики, механизмы и форматы взаимодействия с бизнесом. С 2000-х гг., основным пунктом инвестиционной стратегии региона стало выстраивание партнёрских отношений с бизнесом: многие знают о том, что телефонный номер губернатора области знает каждый работающий в регионе инвестор.

Важную роль в выстраивании партнёрских взаимоотношений с бизнесом играют созданные в своё время институты развития. Агентство регионального развития, Агентство развития бизнеса, Агентство развития туризма, Агентство инновационного

развития – каждый из них отвечает за своё направление, но все вместе они решают глобальную задачу – создают комфортную бизнес-среду. Своевременно реагируя на запросы бизнеса, институты развития обеспечивают простой и лёгкий доступ к мерам государственной поддержки, промышленной инфраструктуре, любым министерствам, ведомствам и организациям.

Руководство области всегда в курсе, какие инструменты поддержки и на каком этапе необходимы бизнесу. Сегодня актуальным становится вопрос выстраивания сотрудничества на регулярной основе, с тем, чтобы принимать правильные и выгодные и для бизнеса, и для общества в целом решения.

Одной из эффективных практик взаимодействия власти и бизнеса стали ежемесячные встречи губернатора и руководителей региона с представителями бизнеса на площадке Торгово-промышленной палаты Калужской области. Темы встреч формируются по запросу предпринимателей региона. Концепция мероприятия достаточно демократична – в формате бизнес-завтрака стороны обсуждают актуальные вопросы и проблемы. Диалог предусматривает живое общение, в рамках которого обозначаются конкретные задачи и предлагаются варианты их решения.

В 2019 году в рамках реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» открылся центр «Мой бизнес». Любой предприниматель может прийти в центр и трудиться в коворкинге, переговорной, обращаться за консультацией, получать необходимую помощь.

Большая работа проводится с деловыми объединениями и Уполномоченным по правам предпринимателей, что также помогает наладить конструктивный диалог с бизнесом. Для предпринимателей муниципальных районов проводятся совместные с федеральными структурами выездные мероприятия. Для упрощения условий предпринимательской деятельности создано два многофункциональных центра для бизнеса. В качестве ещё одной коммуникационной площадки отлично себя зарекомендовали начавшие работать в Калуге и Обнинске «Точки кипения».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНА

Калужская область не располагает запасами нефти, газа или угля, которые обеспечивают высокий экономический статус основным сырьевым регионам. Главный ресурс и уникальное преимущество Калужского края – это умные, трудолюбивые и талантливые люди. Всё, что здесь создано, результат их ежедневной кропотливой работы.

Единственное естественное преимущество Калужской области – географическое расположение. Область граничит с Москвой, это обеспечивает доступ на крупнейший в Европе и самый большой в России рынок сбыта. Уделяя самое пристальное внимание развитию транспортно-логистического комплекса, в Калужской области смогли создать современную инфраструктуру, которая предлагает комплексное экспедиционно-сервисное обслуживание и обеспечивает беспрепятственный доступ к международным транспортным коридорам. Калужская область первой в России создала мультимодальные комплексы формата «грузовая деревня». Сегодня «Фрейт Вилладж Ворсино» – крупнейший в центральной части России транзитный хаб между Европой и Азией.

Важное преимущество – индивидуальное и бесплатное сопровождение проектов. В области создана система институтов развития, которые отвечают за инвестиционную активность, развитие туризма, инноваций, предпринимательского сектора. Вместе они решают глобальную задачу – создают комфортную среду для реализации проектов.

Опыт – ещё одно важное преимущество Калужской области. Сегодня в регионе реализуются более 200 инвестиционных проектов. В регионе знают, с какими вопросами может столкнуться тот или иной инвестор. Но самое главное – знают ответы на эти вопросы. В Калужской области всегда внимательно слушают инвестора и пытаются понять его нужды.

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В Калужской области в постоянном режиме работают с очень большим числом потенциальных инвесторов. В активном переговорном портфеле в настоящий момент – более 200 компаний.

Среди компаний, которые заинтересованы в локализации своих производств в Калужской области, – представители пищевой, строительной, фармацевтической, металлургической отраслей, лёгкой промышленности, производители автокомпонентов, электрооборудования.

Соотношение отечественных инвесторов к иностранным примерно 60 на 40%. Если говорить об иностранных компаниях, то больше всего интерес проявляют такие страны, как Германия, Италия, Франция, Бельгия, Дания, Польша, Чехия, Турция, Индия. Также можно отметить возросший интерес со стороны Японии, Китая и Южной Кореи.

ONE-STOP-SHOP CONCEPT. ИЛИ ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ

В регионе сформирована нормативная правовая база, чётко регулирующая взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности с региональными органами власти.

Инвесторам предложен бизнес-продукт в виде промышленных парков с готовой инфраструктурой для размещения производств. Сегодня таких парков в регионе уже 12. На их территории реализуется более 100 инвестиционных проектов.

С целью расширения предложений для инвесторов в 2013 году создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Калуга», состоящая из двух площадок, расположенных в Людиноском и Боровском районах, общей площадью 1042 га, и предлагающая особые условия для ведения бизнеса.

В настоящее время активно идёт процесс заполнения территории ОЭЗ резидентами. На сегодняшний день статус резидента ОЭЗ получили уже 18 компаний.

В Калужской области устранены административные барьеры, создана комплексная система региональных институтов разви-

тия, которые помогают партнёрам региона реализовывать свои инвестиционные проекты максимально быстро и комфортно.

Руководство области даёт личные и законодательные гарантии сохранности вложений в экономику региона.

Создана система налоговых льгот и преференций, доступная любому инвестору вне зависимости от страны происхождения и отраслевой направленности бизнеса. Это пакет льгот по налогу на прибыль и на имущество, причём, чем больше денег вкладывается в регион, тем больше льгот получает инвестор.

Для практической помощи инвесторам в реализации инвестиционных проектов были образованы институты развития: Агентство регионального развития Калужской области, Корпорация развития Калужской области, Агентство развития бизнеса.

Инвестор избавлен от хождения по коридорам энерго-, газо- или водоснабжающих организаций. У него нет необходимости с кем-то «договариваться», он сразу получает всё, что ему необходимо для работы. Будучи основной «точкой входа» инвесторов в регион, Агентство регионального развития предоставляет индивидуальное и бесплатное сопровождение на всех этапах реализации проекта.

Корпорация предоставляет инвестору в промышленных парках полностью готовые к строительству предприятий земельные участки с инженерной и транспортной инфраструктурой и понятными юридическими правами.

Агентство развития бизнеса выступает единым центром координации поддержки предпринимательства. Агентство содействует развитию их экспортного потенциала, расширяет для предпринимателей возможности доступа к госзакупкам, оказывает помощь в подготовке документов для кредитных организаций и лизинговых компаний, координирует поддержку малого сектора бизнеса в муниципалитетах, а

«Ниармедик Фарма»



также помогает калужским производителям в продвижении продукции.

Реализуя такую политику в последние годы Калужская область сумела привлечь к себе пристальное внимание крупных инвесторов, в регионе планомерно формируется высокотехнологичная экономика несырьевого характера.

Как показал опыт, предложенный инвесторам бизнес-продукт в виде промышленных парков с готовой инфраструктурой для размещения производств максимально отвечает их запросам и позволяет им в короткие сроки создавать предприятия.

Тем инвесторам, кто не намерен самостоятельно возводить собственные заводы, регион предлагает готовые помещения в аренду. Они строятся на территории специализированных парков.

На калужском предприятии «Л'Ореаль» создание новых производственных площадей началось в марте 2016 года, уже в июле 2017 года были проведены тесты оборудования с производством продуктов по уходу за кожей. А в 2018 году новая часть завода «Л'Ореаль» успешно прошла процедуру оценки по самой жесткой в мире системе сертификации экологического и энергоэффективного строительства зданий LEED четвертой версии и получила сертификат LEED v4 уровня Platinum от Американского совета по зеленому строительству.

Фармацевтическая компания по производству инновационных препаратов «Астра-Зенека Индастриз» в январе 2018 года запустила производство по полному циклу. Кроме того, она стала первой фармкомпани-

ного транспортно-логистического центра «Фрейт Вилладж Ворсино».

В прошлом году начала свою работу первая в России швейная фабрика компании «Боско». Стратегия развития производственных мощностей «Мануфактуры Боско» подразумевает выход на рынки стран СНГ и Европейского союза с изделиями класса люкс под маркой Bosco и других собственных брендов.

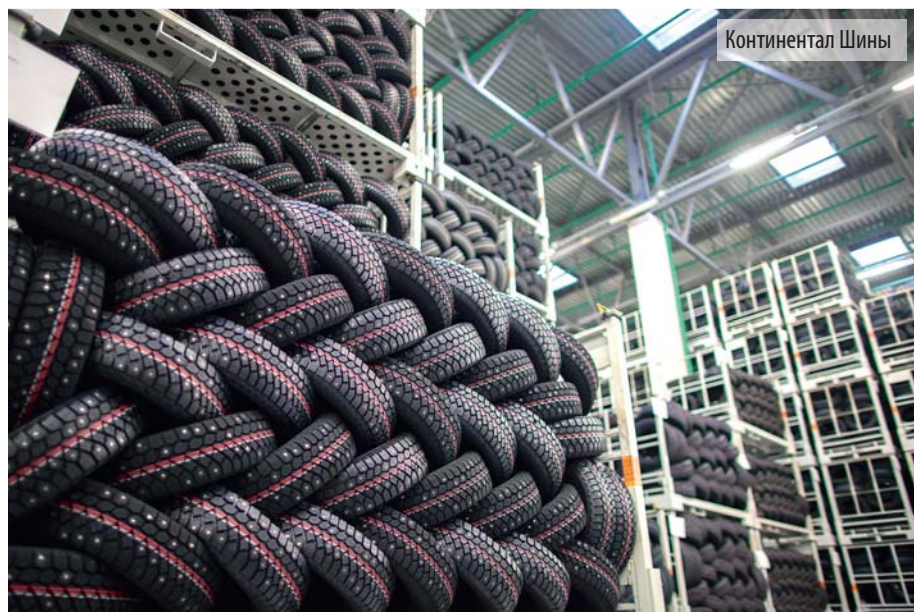
Для реализации своих проектов Калужскую область выбрали такие промышленные гиганты как «Харбинская электрическая корпорация» (производство котлов, паровых турбин и турбогенераторов), турецкая корпорация «ХАЯТ» (производство санитарно-гигиенической бумажной продукции).

Территорию региона для развития бизнеса выбирают компании, являющиеся «флагманами» на российском рынке в своем отраслевом сегменте. В частности, заводы компаний Laminam и Karelia-Uprofloor Oy, относящиеся к строительной индустрии, стали первыми и единственными в России. С открытием в 2017 году предприятия по производству крупноформатных керамических плит компания Laminam заняла выгодную стратегическую позицию, позволяющую оптимизировать логистические процессы и повысить уровень сервиса на российском рынке, а также в странах СНГ. А завод по производству напольных покрытий «Карелия-Упофлор СиАйЭс» отметил 10-летие успешной деятельности с момента запуска производства в России.

Почти 100% продаваемых в России телевизоров под брендом Samsung производится на территории Калужской области заводом «Самсунг Электроникс Рус Калуга».

Предприятие «Соболь» лидирует в России среди производителей спортивного инвентаря. Кроме того, осуществляются экспортные поставки во Францию, Италию и другие страны. Продукция предприятия занимает порядка 70% всего мирового объема производства лыж.

Производственные линии предприятия «Партнер-М» – это абсолютная новинка в истории переработки растительного сырья в России. Проект Greenwise основан в 2019 году и представляет растительные альтернативы мясным продуктам. Растительная говядина, курица и баранина, созданные по уникальной технологии компании Greenwise, не только полностью повторяют вкус и внешний вид мяса, но и обладают такой же текстурой, содержат высокий процент белка, несмотря на полное отсутствие животных компонентов. Создавая продукты, компания использует экологически чистое растительное сырье из России, перерабатывая его на собственном производстве в Калужской области. Greenwise вошел в топ-5 перспективных производителей растительной еды в мире по версии журнала Forbes.



МИРОВЫЕ БРЕНДЫ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ КРП

Крупные международные и российские концерны выбирают Калужскую область для реализации своих проектов. Развитие локального производства и создание кооперационных связей – основные принципы работы компаний.

В 2018 году в связи с возросшим спросом на продукцию завод по производству современной техники для коммунальных и дорожных служб «Меркатор Калуга» расширил производственные мощности. Открытие новых цехов позволило не только увеличить выпуск, но и дополнить ассортимент предлагаемой техники – в особенности крупногабаритных машин.

Российское фармацевтическое предприятие «Ниармедик Фарма», работающее в регионе с 2015 года, запустило уникальное производство полного цикла реагентов для генетической идентификации личности человека и установления родства по ДНК. Это первое и единственное в стране подобное производство.

нией в России, получившей одобрение межведомственной комиссии на заключение СПИК.

Также заметным событием за 2018 год стало открытие таких крупных предприятий как: «Тотал Восток» – завод по производству, хранению и отгрузке автомобильных масел для двигателей внутреннего сгорания, смазочных материалов; «ОРАК» – завод по производству декоративных синтетических молдингов и орнаментов; «Грайф Вологда» – завод по производству и реализации промышленной упаковки, в том числе стальных бочек и контейнеров ИВС; «Санатметал СНГ» – российское предприятие венгерского производителя медицинских изделий (импланты и инструменты для травматологии и ортопедии).

В 2019 году состоялось открытие нового логистического комплекса «КСС РУС», подразделения немецкой компании Karl Schmidt Spedition GmbH & Co. KG. Масштабный распределительный центр для приема контейнерных поездов с полимерной продукцией стал частью мультимодаль-



In order to provide investors with clear and comfortable conditions for doing business, the leadership of the Kaluga region has been deliberately doing a lot of work since 2000. The Kaluga region was the first Russian region that was able to offer investors a complete product in the form of ready-made industrial sites, optimal logistics, a well-functioning system of tax benefits and preferences, and complex administrative support.

TODAY, MORE THAN **200** COMPANIES FROM **30** COUNTRIES OF THE WORLD ARE IMPLEMENTING THEIR PROJECTS IN THE KALUGA REGION

WAYS TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE IN THE REGION

Most of the tools used by the Kaluga region to attract investors have become model for other constituent entities of the Russian Federation. Subsequently, on their basis, many Russian regions were able to reform their approaches to working with business. The Kaluga region's experience in creating a favorable investment climate formed the basis of the "Standard of executive authorities of a constituent entity of the Russian Federation for ensuring a favorable investment climate" (ASI).

The Kaluga region is constantly improving offers for business and today it can provide investors with a really large line of infrastructure products. To the sites in 12 industrial parks and the Kaluga SEZ, sites in the Sosensky TOSED, the Obninsk technopark, and Kondrovo and Ermolino single-industry towns have now been added. Moreover, if earlier the sites were focused mainly on large and medium-sized industrial enterprises, now a separate package of proposals has been formed for small and medium-sized enterprises. These are "brownfields" or rental of premises built using the Build to Suite technology.

Today, development institutions in the Kaluga region operate in such areas as:

- ♦ attraction of investments (Regional Development Agency of the Kaluga Region);
- ♦ creation of infrastructure (Development Corporation of the Kaluga Region);
- ♦ work with small and medium-sized businesses (Business Development Agency);
- ♦ development of innovations (Innovative Development Agency – the center of cluster development of the Kaluga region);
- ♦ tourism development (Tourism Development Agency);
- ♦ PPP (PPP Center).

THE KALUGA REGION WAS THE FIRST IN RUSSIA TO CREATE MULTIMODAL COMPLEXES OF THE FREIGHT VILLAGE FORMAT. TODAY FREIGHT VILLAGE VORSINO IS THE LARGEST TRANSIT HUB IN THE CENTRAL PART OF RUSSIA BETWEEN EUROPE AND ASIA.

Its capabilities are actively used not only by Kaluga companies, but also by enterprises operating in other constituent entities of the

Russian Federation. In 2016, it became part of the One Belt One Road project.

DIALOGUE WITH BUSINESS

The Kaluga region is constantly improving practices, mechanisms and formats of interaction with business. Since the 2000s, the main point of the region's investment strategy has been building partnerships with business: many people know that every investor working in the region knows the phone number of the Governor of the region.

An important role in building partnerships with business is played by development institutions created in the region. The Regional Development Agency, Business Development Agency, Tourism Development Agency, Innovation Development Agency – each of them is responsible for their own area, but together they solve a global problem – create a comfortable business environment. In a timely manner responding to business requests, development institutions provide simple and easy access to government support measures, industrial infrastructure, ministries, departments and organizations.

The management of the region is always up to date – what support tools, and at what stage the business needs. Today, the issue of building cooperation on a regular basis is becoming urgent in order to make the right

and profitable decisions for both business and society as a whole.

One of the effective practices of interaction between government and business was the monthly meetings of the Governor and regional leaders with business representatives at the site of the Chamber of Commerce and Industry of the Kaluga region. The topics of the meetings are formed at the request of entrepreneurs of the region. The concept of the event is quite democratic – the parties discuss current issues and problems in the format of a business breakfast. The dialogue provides for live communication, within the framework of which specific tasks are identified and options for solving them are proposed.

In 2019, the Moy Biznes (“My Business”) Center was opened as part of the national project “Small and Medium Enterprises and the Support of Individual Entrepreneurship Initiatives”. Any entrepreneur can come to the Center and work in coworking, meeting rooms, seek advice, receive the necessary assistance.

A lot of work is being done with business associations and the Commissioner for the Rights of Entrepreneurs, which also helps to establish a fruitful dialogue with business. For entrepreneurs of municipal regions, joint events are held with federal bodies. To simplify the business environment, two multifunctional centers for business have been created. Tochka Kipeniya (“Boiling point”), which started to work in Kaluga and Obninsk, proved to be excellent communication platform.

ECONOMIC AND GEOGRAPHICAL FEATURES OF THE REGION

The Kaluga region does not have oil, gas or coal deposits, which provide high economic status to the main raw material regions. The main resource and unique advantage of the Kaluga region are smart, hardworking and talented people. Everything that is created here is the result of their daily painstaking work.

The only natural advantage of the Kaluga region is its geographical location. The

region borders on Moscow, this provides access to the largest market in Europe and Russia. Paying the closest attention to the development of the transport and logistics complex, they were able to create a modern infrastructure in the Kaluga region that offers comprehensive expeditionary and service support and provides unhindered access to international transport corridors. The Kaluga region was the first in Russia to create multimodal complexes of the freight village format. Today Freight Village Vorsino is the largest transit hub in the central part of Russia between Europe and Asia.

An important advantage is individual and free project support. A system of development institutions which are responsible for investment activity, development of tourism, innovation, and the business sector has been created in the region. Together they solve a global problem – create a comfortable environment for the implementation of projects.

Experience is another important advantage of the Kaluga region. Today, more than 200 investment projects are being implemented in the region. In the region they know what issues this or that investor may face. But most importantly, they know the answers to these questions. In the Kaluga region, they always listen carefully to the investor and try to understand his or her needs.

NEGOTIATION PORTFOLIO OF THE KALUGA REGION

In the Kaluga region, they are constantly working with a very large number of potential investors. At the moment, there are more than 200 companies in the active portfolio of potential investors.

Among the companies that are interested in localizing their production in the Kaluga region are representatives of the food, construction, pharmaceutical, metallurgical industries, light industry, manufacturers of automotive components, electrical equipment.

The ratio of domestic to foreign investors is approximately 60 to 40%. If we talk about foreign companies, the most interested are

companies from Germany, Italy, France, Belgium, Denmark, Poland, the Czech Republic, Turkey, and India. You can also note the increased interest from Japan, China and South Korea.

ONE-STOP-SHOP CONCEPT. AN EFFECTIVE SYSTEM OF DEVELOPMENT INSTITUTIONS

A regulatory legal framework has been formed in the region that clearly regulates the relationship between investment entities and regional authorities.

Investors were offered a business product in the form of industrial parks with a ready-made infrastructure for placing production facilities. Today, there are already 12 such parks in the region. Over 100 investment projects are being implemented on their territory.

In order to expand offers for investors, in 2013 a special economic zone of the industrial-production type Kaluga was created, consisting of two sites located in the Lyudinovsky and Borovsky districts, with a total area of 1042 hectares and offering special conditions for doing business.

Currently, the territory of the SEZ is being filled with residents. To date, 18 companies have received the SEZ resident status.

In the Kaluga region, administrative barriers have been removed, a comprehensive system of regional development institutions has been created that helps partners in the region to implement their investment projects as quickly and comfortably as possible.

The region's leadership gives personal and legislative guarantees of the safety of investments in the region's economy.

A system of tax incentives and preferences has been created, it is accessible to any investor, regardless of the country of origin and industry focus of the business. This is a package of benefits for income tax and property, and the more money invested in the region, the more benefits the investor receives.

For practical assistance to investors in the implementation of investment projects,



development institutions were established: the Regional Development Agency of the Kaluga Region, the Development Corporation of the Kaluga Region, and the Business Development Agency.

The investor is spared from walking along the corridors of energy, gas or water supply organizations. They do not need to “negotiate” with someone, they immediately receive everything they needs to work. Being the main “entry point” for investors in the region, the Regional Development Agency provides individual and free support at all stages of the project.

The corporation provides the investor in industrial parks with land ready for the construction of enterprises with engineering and transport infrastructure and clear legal rights.

The Business Development Agency acts as a single center for coordination of support for entrepreneurship. The agency promotes the development of their export potential, expands opportunities for entrepreneurs to access public procurements, assists in the preparation of documents for credit organizations and leasing companies, coordinates the support of the small business sector in municipalities, and helps Kaluga producers to promote products.

Having implemented such a policy in recent years, the Kaluga region has managed to attract the close attention of large investors; a high-tech economy of a non-raw nature is being systematically formed in the region.

As experience has shown, the business product offered to investors in the form of industrial parks with a ready-made infrastructure for placing production facilities meets their needs as much as possible and allows them to create enterprises in the shortest possible time.

For those investors who do not intend to build their own factories independently, region offer ready-made premises for rent. They are built on the territory of specialized parks.

GLOBAL BRANDS IN THE KALUGA REGION AND THEIR KPI

Large international and Russian groups choose the Kaluga region to implement their projects. The development of local production and the creation of cooperative ties – the basic principles of the companies.

In 2018, due to increased demand for products, the Merkator Kaluga plant for the production of modern equipment for public utilities and road services expanded its production capacities. The opening of new workshops made it possible not only to increase output, but also to supplement the assortment of the proposed equipment – especially large-sized machines.

The Russian pharmaceutical company Nearmedic Pharma, which has been operating in the region since 2015, has



launched a unique full cycle production of reagents for the genetic identification of a person's personality and the establishment of DNA kinship. This is the first and only such production in the country.

At the L'Oreal enterprise in Kaluga, the creation of new production sites began in March 2016, already in July 2017, equipment tests were carried out with the production of skin care products. And in 2018, the new part of the L'Oreal factory successfully passed the assessment procedure for the world's toughest certification system for environmentally and energy-efficient building construction LEED of the fourth version and received the LEED v4 certificate of Platinum level from the American Green Building Council.

AstraZeneca Industries, a pharmaceutical company for the production of innovative drugs, launched a full-cycle production in January 2018. In addition, it became the first pharmaceutical company in Russia to receive the approval of the interdepartmental commission for the conclusion of the SPIC.

Another notable event in 2018 was the opening of such large enterprises as: Total Vostok – a plant for the production, storage and shipment of automobile oils for internal combustion engines, lubricants; ORAK – a plant for the production of decorative synthetic moldings and ornaments; Greif Vologda – a factory for the production and sale of industrial packaging, including steel barrels and IBC containers; Sanatmetal CIS is a Russian enterprise of a Hungarian manufacturer of medical devices (implants and instruments for traumatology and orthopedics).

In 2019, the opening of the new KSS RUS logistics complex, a division of the German company Karl Schmidt Spedition GmbH & Co. KG, took place. The large-scale distribution center for receiving container trains with polymer products has become part of the Freight Village Vorsino multimodal transport and logistics center.

Last year, the first Bosco sewing factory in Russia was launched. Bosco Manufacturing's production capacity development strategy implies access to the markets of the CIS countries and the European Union with

luxury products under the Bosco brand and their other own brands.

To implement their projects, the Kaluga region was chosen by such industrial giants as the Harbin Electric Corporation (production of boilers, steam turbines and turbogenerators), the Turkish HAYAT Corporation (production of sanitary-hygienic paper products).

Companies that are “flagships” in the Russian market in their industry segment choose the territory of the region for business development. In particular, the factories of Laminam and Karelia-Upofloor Oy, related to the construction industry, were the first and only in Russia. With the opening of the large-format ceramic tile manufacturing enterprise in 2017, Laminam took a favorable strategic position, which allows optimizing logistics processes and increasing the level of service in the Russian market and in the CIS countries. And the Karelia Upofloor CIS flooring production plant celebrated the 10th anniversary of successful activity since the start of production in Russia.

Almost 100% of Samsung-branded TVs sold in Russia are produced in the Kaluga region by Samsung Electronics Rus Kaluga.

Sobol is the leader in Russia among manufacturers of sports equipment. In addition, export deliveries are made to France, Italy and other countries. The company's products occupy about 70% of the total global ski production.

The production lines of Partner-M are an absolute novelty in the history of processing plant materials in Russia. The Greenwise project was founded in 2019 and presents herbal alternatives to meat products. Vegetarian beef, chicken and lamb, created using Greenwise's unique technology, not only fully repeat the taste and appearance of meat, but also have the same texture, contain a high percentage of protein, despite the complete absence of animal components. Creating products, the company uses environmentally friendly vegetable raw materials from Russia, processing it at its own production in the Kaluga region. Greenwise entered the top 5 promising vegetable food producers in the world according to Forbes magazine.

A portrait of Svetlana Tananova, General Director of AO "Kapital-PROK". She is a middle-aged woman with shoulder-length brown hair, wearing a dark blue jacket over a black and white lace top. She is sitting in a dark leather office chair, looking directly at the camera with a slight smile. Her hands are resting on a desk with an open book and a pen. A smartphone is visible on the desk near her left hand. The background is a blurred office interior with wooden paneling and a window.

У Владимира Высоцкого есть песня про бегуна на короткие дистанции, которого заставили бежать на длинную. Помните: «Я на десять тыщ рванул, как на пятьсот, – и спёкся...» Генеральный директор АО «Капитал-ПРОК» Светлана Тананова считает, что на спринтеров и марафонцев можно условно разделить не только спортсменов-легкоатлетов. О том, на каких принципах она строит свою работу в коллективе, с партнёрами по бизнесу, и о том, как и какие задачи старается решать в агропромышленной сфере в целом, – в беседе с нашим корреспондентом.

**«ПОРЯДОК
ПОБЬЁТ КЛАСС»**

– У меня есть несколько девизов или принципов, по которым я живу. Первый из них – это «каждый человек способен на добро, нужно только дать ему возможность это добро творить». А второй – «порядок побьёт класс». Каким бы вы ни были гением или специалистом-профессионалом, если вы не командный игрок, не встраиваете свою работу и планы в систему, если ваши мысли, действия, жизнь не имеют упорядоченного логического продолжения, то любой, даже менее талантливый человек, который может работать и жить системно, добьётся гораздо больших результатов. Я упорно, системно иду в ту точку, которую для себя наметила, и иду к достижению своей цели. И я дойду.

– Но люди разные. Некоторые, может, и хотят упорядочить свою жизнь, свою работу, но не получается: не умеют, не дано... Характер – как течение, против него плыть трудно...

– Да, есть люди, которые не способны долго работать в определённом ритме. Им нужна задача, рывок, «революция»! Они не могут жить без адреналина, без этого драйва, без состояния на грани срыва. Это своего рода спринтеры. А есть те, у кого нервная система, менталитет не приспособлены для такого рывка, когда нужно совершить подвиг, месяц не спать, не есть, не пить... Но именно они способны делать некую работу качественно, чётко, системно на протяжении длительного времени. Это своего рода марафонцы.

Всех своих сотрудников я разделяю: знаю, что, если «спринтера» посадить за работу, которая требует вдумчивости, системного подхода, методичности, он потеряет драйв, ему станет скучно, он сникнет, и ничего от его таланта не останется. А «марафонец» может проложить для себя внутренний путь и распределить свои силы на долгое время. Чтобы прийти первым.

Далеко не всегда для того, чтобы достигать цели, нужно «совершать подвиги». Не обязательно быть гением, иногда достаточно просто быть человеком думающим, любознательным, умеющим систематизировать и планировать свою работу. Планировать, как ты дойдёшь до цели, как решишь поставленную задачу. Без рывков, без напряжения.

Поэтому я всегда и говорю: «Ребята, какими бы вы классными ни были, но если вы не планируете, не систематизируете свою работу, если вы не ведёте ежедневник, то вам каждое утро приходится «штурмовать баррикады». Что происходит с человеком, который заранее не знает, что он будет делать завтра? Он начинает хвататься за всё: и это надо, и то... И вроде бы он весь занят, весь в «запарке», в драйве, а на выходе – ноль. Потому что ничего не доделано. Вот это и означает: порядок побьёт класс.

– В ежедневник ваш заглядывать не будем... Давайте посмотрим в «ежегодник». Чем отмечен в нём 2019 год?

– Год был довольно сложным не только для нашей компании, но и для большинства участников молочного рынка. И только командная работа коллектива и партнёрские отношения с клиентами позволили нам завершить этот год с хорошими финансовыми показателями.

В 2019 году мы много вкладывали в обучение как сотрудников компании, так и зооветеринарных специалистов сельскохозяйственных предприятий. При поддержке региональных министерств сельского хозяйства мы организовали более ста крупных семинаров для работников этой сферы в Москве, Калуге, Смоленске, Великом Новгороде, Краснодаре, Перми, Сыктывкаре и других городах России, а также в Казахстане, Узбекистане, Армении и Азербайджане.

Наш проект «ПРОКЭКСПЕРТ» удостоился новых наград. Так, в 2018 году он стал номинантом национальной премии в области импортозамещения «Приоритет-2018» в номинации «Животноводство». В 2019 году проект «ПРОКЭКСПЕРТ» и компания были удостоены золотой медали «За достижения в области инноваций в АПК» в рамках XXVIII Международной агропромышленной выставки «АГРОРУСЬ». А специалисты, ведущие проект «ПРОКЭКСПЕРТ», уже помогли многим хозяйствам России.

– Так, значит, вы не только производите и продаёте корма и кормовые добавки? Вы ещё и просвещением занимаетесь?

– А вы представьте, что будет, если тот же ноутбук дать человеку, который понятия не имеет, что такое компьютер, интернет... Что он с ним будет делать?

– Что-нибудь придумает. Как говорить, и микроскопом можно гвозди забивать...

– Он будет гордиться тем, что теперь «в прогрессе». В лучшем случае этот ноутбук будет просто лежать у него где-нибудь на полочке, в худшем – недобросовестные люди заставят его покупать к нему какие-то абсолютно не нужные детали. Поэтому фермера надо, прежде всего, обучить использовать современные инструменты с пользой для себя. А значит, миссия нашей компании ещё и – сопровождение, обучение, семинары. Мы не «продаём ноутбук», мы стараемся научить, помогать, объяснять, сопровождать... Как этот необходимый ему «умный» продукт, который мы производим – удобный, гармоничный по цене и качеству, – правильно применять.

– Есть сегодня такое понятие – «кластерная модель развития кооперации на селе». Что это такое? В чём его суть?

– Современное сельскохозяйственное производство невозможно представить обособленным, изолированным, раз-

вивающимся и функционирующим вне национальной экономики. В реальной жизни оно базируется на межотраслевой производственной кооперации, связывающей сельское хозяйство и сопряжённые с ним отрасли экономики. У многих регионов страны, у которых нет естественных сырьевых ресурсов, нет и других промышленных драйверов экономики. При этом социальные обязательства растут... На мой взгляд, только АПК в случае «взрывного» роста мелкотоварных производств может стать серьёзным источником как для развития экономики этих регионов, так и для роста личных доходов фермеров. А это, в свою очередь, ведёт к росту связанных с ними производств.

Если бы наши фермеры снова научились объединяться в кооперативы, в артели... Ведь когда-то именно они были движущим фактором российской экономики. Это красивое, модное словосочетание «кластерная модель» на самом деле – умение объединять людей, занимающихся одним и тем же или схожим бизнесом. И мы видим свою роль не только в том, чтобы продать продукцию, но и в том, чтобы научить их, как эту продукцию применить. Только тогда будет толк.

– «ПРОКЭКСПЕРТ» – не единственный ваш проект...

– Да, второй и не менее для нас важный – это проект «АГРОЭКО». Над ним компания работает практически с 2016 года. Если «ПРОКЭКСПЕРТ» – это стандартизированный подход к системе содержания и кормления животных, то «АГРОЭКО» – это модель устойчивости как сельскохозяйственных предприятий, так и нашей с вами жизнедеятельности рядом с ними. Ведь коровы и другие животные дают не только молоко...

– Действительно, на пути к некоторым фермам или птицефабрикам и указатели-то не нужны: найти их по запаху не может помешать даже сильный насморк...

– Люди в городе пьют молоко, а те, кто живёт рядом с коровниками, ещё и дышат испарениями продуктов жизнедеятельности животных. То есть, с одной стороны, сельхозпредприятия приносят пользу и укрепляют здоровье, а с другой стороны – ту же природу душат! Экологическая система не должна мешать комфорту. Нужно уметь производить молоко, сохраняя природу. Нужно уметь перерабатывать отходы от сельскохозяйственного производства. Экопространство вокруг должно быть гармоничным.

– В СМИ много пишут, что в США и в некоторых других странах борцы за экологию выступают за сокращение числа коров... А продукты, видимо, – печатать на 3D-принтере...

– Знаете, это очередная популистский лозунг: «Убьём всех коров – сохраним природу».



Будем выращивать мясо в пробирке? Научим людей есть синтетические продукты? Развитие сельского хозяйства безотрывно связано с развитием сельскохозяйственной науки. Международная интеграция и развитие коммуникаций даёт возможность изучения и внедрения успешных мировых практик у нас адаптивно. Отбор и анализ успешных мировых практик, или, пользуясь современной терминологией, Бенчмаркинг, внедрение наших рекомендаций в производственные процессы как предприятий, так и регионов в целом – в этом суть проекта «АГРОЭКО».

В этот мир мы пришли как гости. Этот мир создали до нас. И ничего гениальнее нашей планеты со всей её флорой и фауной ни один человек из живущих на земле ещё не придумал. Всё было создано в гармонии и должно таковым и остаться.

– Какую альтернативу столь радикальным мерам предлагает ваша компания?

– В рамках проекта «АГРОЭКО» мы ставим перед собой задачу предоставить такие кормовые схемы, которые балансируют перевариваемость кормов. Кормление животных по возможности кормами собственного производства, освобождение от антибиотиков, правильное и грамотное размещение животных: не должно быть содержания животных в ущерб их здоровью, недопустимы издевательства и угнетение. У нашего проекта много различных направлений, и по мере его развития мы стараемся их расширять и усиливать.

В реперных точках наших проектов есть такие важные задачи, которые можно решить только через общественное мнение, чтобы не получился «глас вопиющего в пустыне». Одна наша компания не может перевернуть сознание, изменить привычки, перевернуть ситуацию, сложившуюся у тех же фермеров в небольших хозяйствах.

Россия – аграрная страна. В этом меня никто не сможет переубедить. Страна сильна людьми, которые могут что-то делать сами, тем более делать на земле.

Я считаю, что в России земля и люди – это два основных богатства. Мы располагаем такой огромной благодатной почвой, что Россия, будь она системно организована, могла бы кормить весь мир.

– Земля у нас богатая, требующая постоянного контроля и порядка. Порядок, который побьёт класс...

– Это богатство действительно нужно разумно использовать. Нужно дать людям шанс зарабатывать деньги для себя, для своих близких, для своей семьи. И тогда у нас не будет запущенных земель, поля не будут зарастать лесами, а люди не будут испытывать недостатка в качественной здоровой пище.

"SYSTEM BEATS TALENT"



There is a song by Vladimir Vysotsky about a short track speedskater who had to run a long distance: “I rushed ten thousand as five hundred and played out...” Svetlana Tananova, CEO of the Kapital-PROK company believes that not only track and field athletes may be nominally classified as sprinters and marathon runners. She told our correspondent about her teamwork and partnership principles and challenges she is trying to address in agroindustry.



I have a few mottos and some principles, which I follow. The first of them is “every person is able to do good, all you have to do is let him do it”. And the second is “system beats talent”. Whatever genius or professional you are, if you are not a team player, if you do not integrate your work and plans into the system, if your thoughts, actions, and life do not have an ordered logical continuation, then any, even less talented person who can work and live systematically will achieve much better results. Personally I stubbornly and systematically focus on one thing I have set for myself and go towards my goal. And I will achieve it.

– But people are different. Some people wish to organize their lives, their work, but they fail: they do not know how, they are unable to... Personality is like a current, it's difficult to swim upstream...

– Yes, there are people who can't work at a certain rhythm for long. They need a task, a leap, a “revolution”! They can't live without adrenaline, without the sort of drive, when they are close to the edge. They're kind of sprinters. And there are those whose nervous system and mentality are not adapted for such a burst, when one needs to accomplish a feat, “fall on a grenade”, and work without any breaks all month long, hardly having time for sleeping, eating or drinking... But they are the ones who are able to do some work qualitatively, clearly, systematically for a long time. They are a kind of marathon runners.

I distinguish between my employees: I know that if a “sprinter” is set down for a job which requires thoughtfulness, a systematic, methodical approach, he will lose his drive, he will get bored, and there will be nothing left of his talent. And the “marathon runner” can pave an inner road for himself and allocate his forces for a long time to come first.

One do not always have to be heroic to achieve a goal. You shouldn't be a genius, sometimes it is enough just to be thoughtful, curious, able to systematize and plan your work, plan how to achieve the goal, how to solve a problem with no leaps, sprint, rush, no overwork.

That's why I always say: “No matter how cool you are, but if you do not plan, do not systematize your work, if you do not keep a daily planner, then you have to ‘rush to the barricades’ every morning.” What happens to someone who doesn't know what

they're going to do tomorrow? They start to do everything... And it seems that they are all busy, they are in a rush, but they have nothing as a result. Because nothing has been finished. This illustrates my motto: system beats talent.

– Let's not look at your daily planner... Let's look at the yearbook. What was special about the year 2019?

– The year was quite difficult not only for our company, but also for most of the dairy market participants. And only teamwork and partnership with clients allowed us to end this year with good financial results.

In 2019, we invested much in training of both our employees and livestock specialists from agricultural enterprises. With the support of regional ministries of agriculture, we organized more than one hundred big seminars for employees in Moscow, Kaluga, Smolensk, Veliky Novgorod, Krasnodar, Perm, Syktyvkar and other cities of Russia, as well as in Kazakhstan, Uzbekistan, Armenia and Azerbaijan.

Our PROKEXPERT project has won new awards. For example, in 2018 it was nominated for the Priority-2018 national award in the field of import substitution in the Animal Husbandry category. In 2019 the PROKEXPERT project and the company were awarded the gold medal "for achievements in the field of innovations in the agro-industrial complex" within the framework of the XXVIII International agro-industrial exhibition AGRORUS. The specialists managing the PROKEXPERT project have already helped many households in Russia.

– So not only you produce and sell forage and feed additives, you also educate.

– Can you imagine what would happen if a laptop was given to a person who has no idea what computer and the Internet are ... What would he do with it?

– He'll invent something. As people say, As the saying goes, one can hammer a nail with a screwdriver...

– That's right. He'll be proud to be "progressive". But in the best case, this laptop would just lie somewhere on the shelf, at the worst - dishonest people would make him or her buy some absolutely unnecessary accessories. Therefore, first of all, farmers should be trained to use modern tools to their advantage. This means that support, training, seminars are also our company's mission. We do not "sell a laptop", we try to teach, to help, and to explain how to apply this necessary, smart, convenient, value-for-money product.

– There is such a concept today - cluster development in rural areas. What is it? What is its essence?

– It is impossible to imagine modern agricultural production developing and functioning in isolation from the national economy. In real life, it is based on intersectoral production cooperation that connects agriculture and related industries. Many regions of the country which do not have natural raw material resources do not have other industrial drivers of the economy. At the same time, social obligations are growing... In my opinion, only the agro-industrial complex, in case of explosive growth of small commodity production, can become a serious source both for the economic development of such regions and for the growth farmer's personal income. And this, in turn, leads to the growth of related industries.

If only our farmers could again unite in cooperatives and in artels!.. Once they were the driving force of the Russian economy. This beautiful, fashionable word combination "cluster model" is actually the ability to unite people involved in the same or similar business. And we see our role not only in selling products, but also in teaching how to apply these products. Only then all this makes sense.

– PROKEXPERT is not the only project you have...

– Yes, the second and no less important for us is the AGROECO project. Our company has been working on it since 2016. While PROKEXPERT is a standardized approach to animal feeding and management system, AGROECO is a sustainability model both for agricultural enterprises and for people's life next to them. After all, cows and other animals give not only milk...

– Indeed, signs are unnecessary on the way to some farms or poultry factories: even a heavy runny nose can't prevent finding them by the smell...

– People in the city drink milk and those who live near barns breathe the fumes of animal products. On the one hand, agricultural enterprises are beneficial and strengthen people's health, and on the other hand, the very environment is suffocated! The ecological system must be comfortably stable. It is necessary to be able to produce milk while keeping the nature. It is important to be able to manage the waste from agricultural production. The environment around us must be harmonious.

– The media writes a lot that in the USA and some other countries environmentalists promote the reduction of the number of cows... And the products should probably be 3D printed ...

– You know, it's just another populist slogan: "Kill all the cows, save the

environment" Are we going to cultivate meat in a sample tube? Shall we teach people to eat synthetic products? The development of agriculture is closely connected with the development of agricultural science. International integration and development of communications give the opportunity to study and implement successful world practices in our country adaptively. Selection and analysis of successful world practices, or in modern terms, benchmarking, implementation of our recommendations in the production processes of both enterprises and regions - this is the essence of the AGROECO project.

We came to this world as guests. This world was created before us. And not a single person living on the earth has invented anything more ingenious than our planet with all its flora and fauna. Everything was created in harmony and must remain so.

– What alternative does your company offer to such drastic measures?

– As part of the AGROECO project, we aim to provide such feeding schemes, which balance feed digestibility. Maximization of in-house animal feed production, the avoidance of antibiotics, proper and competent animal housing: there should be no harm to the animal health, no violence and no oppression. Our project has many different areas and as it develops, we try to expand and strengthen them.

At the foxed point of our projects, there are important tasks that can be solved only by the public opinion, so that it won't turn out to be the "voice crying in the wilderness". Our company cannot change consciousness, modify habits, and turn over the situation on the small farms alone.

Russia is an agrarian country. No one can convince me in the opposite. The country is strong with people who can do something for themselves, moreover they can do it on soil.

I believe that land and people in Russia are its two main treasures. We have such vast fertile soil that, if it was systematically organized, Russia could feed whole the world.

– Our land is rich but needs constant control and order. The order that beats talent...

– This wealth should really be used wisely. We need to give people a chance to make money for themselves, for their nearest and dearest, for their family. And then we will have no neglected lands, fields will not be overgrown with forests, and people will not lack quality healthy food.



Илья МЕЙТЫС:

«Только сочетание широкого круга интересов и фокусирования на конкретной проблематике делает возможным достижение лидерских позиций»

За более чем 20 лет работы под руководством Ильи Мейтыса архитектурное бюро ARCHKON реализовало свыше 250 проектов: комплекс малоэтажной жилой застройки «Династия» в Казахстане; посёлок «Экопарк НОНКА» в Рузском районе Подмосковья; проекты программы «Новое пространство Росатома» для предприятий госкорпорации – ЛАЭС-2, «ТРИНИТИ» и «НИКИЭТ»; вторую очередь отеля Welna Eco Spa Resort в Калужской области; многофункциональное ландшафтное пространство для ЖК FRESH компании «Донстрой», и прочие. География ARCHKON включает как Россию, так и другие страны. В числе проектов бюро также множество замечательных и интересных конкурсных работ: сказочный маяк с иллюминационным кристаллом (Италия, Джилио), экомодуль для национального парка «Ла-Маддалена» (Италия), модульный дом «Горный приют» для горных туристических маршрутов (Италия, Карпинето-Романо), интерьеры ресторанов, гостиниц и торговых центров. По мнению Ильи Леонидовича, сочетание разных объектов, широкая география и постоянная готовность к открытию новых творческих направлений стали визитной карточкой бюро. О жизни архитектурного бизнеса в современных условиях, широкой специализации ARCHKON, которая только благоприятствует сохранению лидерских позиций, он рассказал в интервью Russian Business Guide.

– Бизнес архитектурных бюро в России начал активно развиваться в 2005 году. Инвесторы были сильно заинтересованы во вложении средств в отрасль, всё больше профессиональных архитекторов стремились развивать свою деятельность. Как вы считаете, какие изменения произошли на рынке, и в каком состоянии находится отрасль сейчас?

– Рынок архитектурных услуг претерпел огромные изменения за последние 10 лет. Он стал более открытым и конкурентным: сегодня мы соперничаем и с нашими иностранными коллегами, и с сильными командами из регионов, и с новыми молодыми бюро, для которых выходить и завоёвывать ведущие позиции стало существенно легче, чем в 2000-е годы.

Серьёзной проблемой рынка по-прежнему остаётся отсутствие закреплённой ценовой политики для проектных организаций. Особенно сильно это проявляется в таких соревнованиях, где основным залогом успеха является цена. Это приводит к печальным последствиям: созданию непрофессиональных проектов, которые не только, мягко го-

воря, портят облик наших городов, но зачастую несут угрозу здоровью наших граждан. В отличие от творческой и профессиональной конкуренции, ведущей к общему росту, поиск преимущества в демпинге оставляет всех участников рынка в проигрыше. Поэтому основной задачей профессионального сообщества на сегодня является консолидация и последовательное отстаивание интересов как экономических, так этических и интеллектуальных. Здесь нельзя не упомянуть о защите авторских прав, защите создаваемых архитектурных проектов от некачественной переработки и несоответствующей замыслу реализации.

Текущая ситуация на рынке, несмотря на все её трудности, стимулирует всех участников строительной отрасли, а особенно архитекторов, к развитию. Растущая конкуренция и высокая планка требований наших заказчиков заставляют постоянно быть в тренде и внимательно следить за изменениями технологий, техническими новинками, новыми методиками проектирования и организации деятельности предприятия.





Сегодня мне как руководителю архитектурного бюро приходится внимательно следить не только за появлением новых строительных материалов и технологий, новыми интересными работами российских и зарубежных коллег: чтобы быть конкурентоспособными, приходится интересоваться и новостями из области маркетинга, информационных технологий, управления.

– ARCHKON является группой компаний. Как известно, та всегда создаётся партнёрами с взаимовыязанными целями для решения наибольшего числа вопросов и расширения деятельности. Расскажите, пожалуйста, как начиналась ваша предпринимательская деятельность, и почему именно такой формат для ведения бизнеса стал предпочтительнее для архитектурного бюро?

– Самостоятельную архитектурную деятельность я начал, ещё учась на 3-м курсе МАРХИ. Первыми моими проектами стали квартиры и дома, заказчики вначале находились через знакомых. И достаточно быстро заработало сарафанное радио. Постепенно стали появляться проекты более крупного масштаба, я увидел необходимость в создании команды. Сегодня, кроме архитекторов, инженеров и дизайнеров, мы объединяем специалистов в области ландшафтной архитектуры, градостроительства, архитектурного и интерьерного освещения, графического и коммуникационного дизайна, имеем свою исследовательскую группу. Нашему бюро всегда интересны новые «неотрабатанные» задачи, поэтому набор наших компетенций, география проектов, их типология постоянно развиваются.

Наше стремление к расширению знаний сочетается с глубоким осознанием границ профессиональных компетенций. Есть чёткое понимание, что каждой задачей должен заниматься сотрудник, обладающий необходимыми знаниями, имеющий соответствующую профессиональную подготовку и опыт. Только сочетание широты интересов и фокусирования на конкретной проблематике делает возможным достижение лидерских позиций.

Поэтому мы выбрали для себя формат группы компаний – команды единомышленников с различными компетенциями, разделяющих общие ценности, имеющих единое творческое и стратегическое видение как каждого проекта, так и развития нашей

компании. Работа в таком формате позволяет проводить всесторонний анализ задачи и находить нетривиальные решения. Кроме того, постоянный обмен знаниями позволяет каждому члену команды находить мощный внутренний стимул для постоянного собственного развития.

Сегодня происходит смешение и гибридизация форматов и пространств. Такие проекты, находящиеся на пересечении компетенций, являются для нас сегодня наиболее интересными.

Ориентируясь на лучший результат, мы всегда готовы к коллаборациям и объединяемся с лидерами российского и зарубежного рынков, способными усилить наши компетенции в новых проектах.

– Спрос на архитектурные проекты напрямую зависит от развития строительной отрасли. Несмотря на экономические трудности, она долгое время является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в российской экономике. Большой спрос приходится на жилые здания: в общем объёме строительных объектов, возведённых с 2010 по 2018 год, они составляют 65%. Проектами каких сооружений в основном занимается ваше бюро? Следует ли вы за спросом или, можно сказать, выбиваетесь из общей статистики?

– Мы занимаем активную позицию: постоянно участвуем в различных конкурсах, соревнованиях, профессиональных форумах и выставках. В своей динамике мы как минимум не отстаём от рынка.

Жильё всегда будет самым стабильным и объёмным сегментом рынка, в меньшей степени зависящим от изменений, чем офисы, торговые центры. Это замечательно, значит, больше станет счастливых семей, жизнь конкретных людей изменится к лучшему. Для нас всегда важен конкретный человек, для которого мы делаем проект, – заказчик, житель, работник предприятия. Поэтому нам наиболее интересна работа, непосредственно влияющая на мироощущение людей, на формирование жизненных сценариев, развитие общества. Для меня это, в первую очередь, проекты и стратегии развития территорий, мастер-планы, создание ландшафтных и внутренних общественных пространств, интерьеры. Если проводить параллели с одеждой, то именно работа над ландшафтом, интерьером «ближе к телу».

Именно эти направления формируют среду, где каждый из нас проводит большую часть своей жизни.

– Каких принципов и ценностей придерживаются архитекторы ARCHKON? Имеется ли место для творчества при создании проекта? Всегда ли чётко обговариваются детали работы с клиентами?

– Наша главная ценность – это люди: сотрудники бюро и наши клиенты. Это две неотъемлемые части для единого коллектива ARCHKON. Именно принцип командной работы в проекте, понимание задач наших заказчиков и разделение их ценностей мы считаем основными в нашей работе.

Наша цель – достижение лучшего результата в любом проекте. Поэтому лидерство и постоянное развитие являются для нас приоритетами. Сегодня невозможно стать лидером и оставаться им, сегодня секрет успеха в постоянном развитии – развитии компании, профессиональных навыков и компетенции сотрудников, развитии и личностном росте каждого, от руководителя до стажёра.

– ARCHKON существует на рынке 20 лет. В 2019 году вы провели ребрендинг и реструктуризацию. Какие внутренние и внешние факторы подтолкнули компанию к переменам?

– За 20 лет, на протяжении которых существует наше бюро, произошли глобальные перемены во всех сферах жизни. Развитие технологий кардинально поменяло скорость изменений. Окружающая нас информационная и технологическая реальность меняется быстрее, чем зачастую мы это можем осознать. Архитекторы в силу своей профессии должны быстро откликаться и уметь опережать изменения. Понимание необходимости кардинальных перемен в облике и структуре бюро появилось достаточно давно, оно было обосновано как изменением внутреннего восприятия компании, так и откликом на изменения, окружающие нас. То, что нашей команде удалось их реализовать, я считаю нашим самым главным успехом в прошедшем 2019 году.





Ilya MEYTYS:

"The leadership is possible only thanks to a blend of a wide range of interests and focus on a specific issue"



Over more than 20 years of work under the leadership of Ilya Meytys, the ARCHKON architectural bureau has implemented over 250 projects: the Dynasty low-rise housing complex in Kazakhstan, the Ecopark HONKA settlement in the Ruzsky district of the Moscow Region, and the projects of the ROSATOM New Space program for state-owned enterprises Leningrad NPP-2, TRINITY and NIKIET, the second stage of the Welna Eco Spa Resort hotel in the Kaluga Region, the multifunctional landscape space for the FRESH residential complex of the Donstroy company and others. The geography of ARCHKON covers both Russia and other countries. The bureau's projects also include many wonderful and interesting competitive works: a fabulous lighthouse with an illumination crystal (Italy, Giglio), the eco-module for La Maddalena National Park (Italy), the Mountain Shelter modular house for mountain hiking trails (Italy, Carpineto -Romano), interiors of restaurants, hotels and shopping centers.

According to Mr. Meytys, a combination of different objects, wide geography and constant readiness to open new creative directions became the hallmark of the bureau. He told about the architectural business in modern world and the broad specialization maintaining leadership of ARCHKON in an interview with the Russian Business Guide.

– The business of architectural bureaus in Russia began to actively develop in 2005. Investors were highly interested in investment to the industry, more and more professional architects sought to develop their activities. What changes do you think have taken place in the market and in what condition is the industry now?

– The market for architectural services has undergone huge changes over the past 10 years. It has become more open and competitive: today we compete both with our foreign colleagues and with strong

teams from the regions, and with new young agencies, which has gained a much easier time to enter and win leading positions than in the 2000s.

The lack of a fixed pricing policy for design organizations is a serious market problem. This is especially pronounced in such competitions, in which price is the main key to success. This leads to sad consequences: the unprofessional projects which not only spoil the image of our cities, but often is a threat to the health of our citizens. In contrast to creative and professional competition

leading to overall growth, the search for an advantage in dumping leaves all market participants behind the eight ball. Therefore, the main task of the professional community today is to consolidate and consistently uphold the economic, ethical and intellectual interests. Here, one cannot fail to mention copyright protection, protection of created architectural projects from poor quality revision and inadequate implementation.

The current market situation, despite all its difficulties, stimulates all the participants in the construction industry, and especially

architects, to develop. The growing competition and requirements of high level of our customers makes us constantly be trendy - we closely monitor changes in technology, technical innovations, new design methods and organization of the enterprise.

Today, as the head of an architectural bureau, I have to carefully monitor not only the new construction materials and technologies, new interesting works of Russian and foreign colleagues. To be competitive, I have to be interested in news from the field of marketing, information technology and management.

- ARCHKON is a group of companies. As far as we know, it is always created by partners with interconnected goals to solve the greatest number of issues and broaden the scope of activities. Please tell us how did your entrepreneurial activity begin? Why exactly this format for doing business has become more preferable for an architectural bureau?

- I have started independent architectural activity, when I was in the 3rd year of Moscow Architectural Institute. My first projects were apartments and houses. Customers at the beginning were found via acquaintances. A word of mouth began to work very quickly. Gradually, projects began to appear on a larger scale, I saw the need to create a team. Today, in addition to architects, engineers and designers, we bring together specialists in landscape architecture, urban planning, architectural and interior lighting, graphic and communication design, and have our own research team. Our office is always interested in new "unfinished tasks", so our set of competencies, the geography of projects, their typology are constantly evolving.

Our desire to expand knowledge is combined with a deep awareness of the boundaries of professional competencies. There is a clear understanding that each task should be carried out by an employee who has the necessary knowledge, has the appropriate professional training and experience. The leadership is possible only thanks to a blend of a wide range of interests and focus on a specific issue.

Therefore, we chose to be a group of companies - the format of cooperation of like-minded teams with different competencies, sharing common values, having a common creative and strategic vision of both each project and the development of our company. Work in this format allows a comprehensive analysis of the problem and non-trivial solutions. In addition, the constant exchange of knowledge allows each member of the team to feel a powerful internal impetus for continuous development.

Mixing and hybridization of formats and spaces takes place currently everywhere. The projects at the intersection of competencies are the most interesting for us today.

Being oriented on the best result, we are always ready to cooperate and unite with the leaders of both Russian and foreign markets who are able to strengthen our competences in new projects.

- Demand for architectural projects depends directly on the development of the construction industry. Despite the economic difficulties, it has long been one of the most stable and dynamic industries of the Russian economy. There is a greater demand for residential buildings - they account for 65% of the total volume of construction projects erected between 2010 and 2018. Which buildings are mainly designed by your office? Do you follow the demands or, is it possible to say, you are out of the general statistics?

- We take an active position: we constantly participate in various competitions, contests, professional forums and exhibitions. We at least keep up with the market in our dynamics.

Housing will always be the most stable and largest segment of the market, less dependent on changes than offices and malls. This is great, it means there will be more happy families, and lives of certain people will change for the better. It is always important for us to know the specific person whom we are doing the project for - a customer, a resident, an employee. That is why we are most interested in the work which directly influences the worldview of people, the formation of life scenarios, the society development. First and foremost for me these are projects and strategies of territory development, master plans, creation of landscape and internal public spaces, interiors. If to draw parallels with clothing, it is work on the landscape and interior which is "closer to the body". These very directions form the environment where each of us spends the most part of our lives.

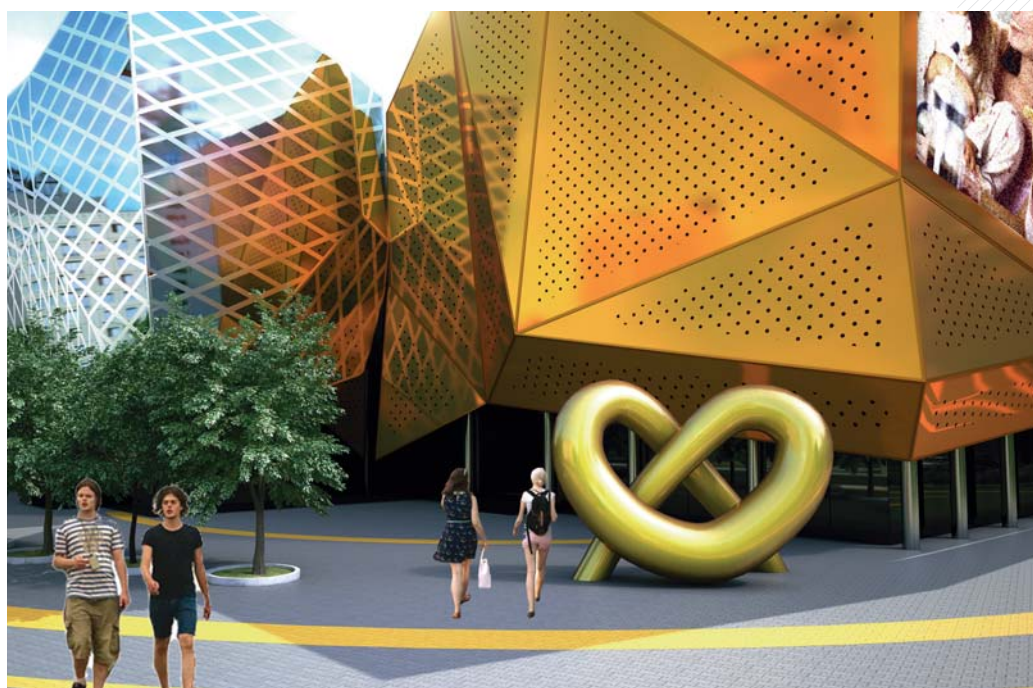
- What principles and values do ARCHKON architects adhere to? Is there a room for creativity when creating a project? Are the details of work with clients always clearly discussed?

- Our main value is people: our employees and our clients. These are two integral parts of the ARCHKON team. These are the teamwork principle when it comes to the project, understanding our clients' tasks and sharing their values that we consider to be the main thing in our work.

Our goal is to achieve the best result in any project. That is why leadership and continuous development are our priorities. Today it is impossible to just to become and then remain the leader, today the continuous development is the secret to success - the development of the company, the professional skills and competence of employees, the development and personal growth of everyone - beginning with the manager and finishing with an apprentice.

- ARCHKON has been operating on the market for 20 years. You carried out rebranding and restructuring in 2019. What internal and external changes have pushed the company to it?

- In the 20 years during which our office has existed, global changes have occurred in all areas of life. The technological evolution has radically changed the speed of changes. The information and technological reality surrounding us is changing faster than we can often realize. Architects, by virtue of their profession, must respond quickly and be able to be ahead of the changes. The understanding of the need for fundamental changes in the appearance and structure of the bureau appeared quite a long time ago, it was justified both by a change in the internal perception of the company and by a reaction to the changes surrounding us. I consider the fact that our team has managed to implement them to be our most important success in the past year 2019.





НАША ЦЕЛЬ –

ПОЛНОМАСШТАБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПЛАСТИЧНЫХ СМАЗОК

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ – ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ КАК В ЕВРОПЕ, ТАК И В МИРЕ. И ПО ДАННЫМ ВЕДУЩЕГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ БУДЕТ РАСТИ. КОМПАНИЯ «ОБНИНСКОРГСИНТЕЗ» ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ ДАННОГО СЕГМЕНТА. ЗДЕСЬ ВЫРАБОТАНА ДОЛГОСРОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ, И УЖЕ СЕЙЧАС ЗАМЕТНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ. КОМПАНИЯ ДЕМОНИСТРИРУЕТ ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ПОРЯДКА 20%. «ОБНИНСКОРГСИНТЕЗ» АКТИВНО РАЗВИВАЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ТЕМ САМЫМ ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА.

Компания «Обнинскоргсинтез» активно развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию, которая наблюдается в России и в целом в мировой экономике. Ежегодно производство «Обнинскоргсинтеза» растёт примерно на 20%. В 2017 году здесь было произведено более 320 тыс. тонн продукции, включая более 150 тыс. тонн смазочных материалов, порядка 125 тыс. тонн охлаждающих жидкостей, более 20 тыс. тонн стеклоомывающих жидкостей и более 25 тыс. тонн другой продукции.

Рынок смазочных материалов в нашей

стране активно развивается в связи с тем, что, даже несмотря на замедление развития рынка автомобилей в России, общий автопарк всё же прирастает: за последние 15 лет парк легковых автомобилей у нас вырос почти вдвое и достиг почти 50 млн машин. К тому же условия эксплуатации машин в России сложнее, чем во многих других странах, что обуславливает необходимость уделять особое внимание правильному применению смазочных материалов.

Наряду с ростом объёмов потребления моторных масел в России повышается также





спрос на более технологичные смазочные материалы. Недавний опрос аналитической компании «Автостат» показал, что почти половина автолюбителей в России сейчас предпочитает пользоваться синтетическим маслом, а другая половина использует полусинтетический тип масел (45,5%), и всего лишь 3% автолюбителей применяет минеральное моторное масло. Именно эти тенденции сейчас преобладают на рынке: увеличение объёма продаж синтетических и малозольных масел при плавном снижении продаж минеральных продуктов. Поэтому в компании «Обнинскоргсинтез» особое внимание уделяется технологическому развитию.

Технологический процесс в «Обнинскоргсинтезе» сертифицирован в соответствии со строгими международными требованиями и стандартами. В частности, на предприятии внедрена система управления качеством по стандартам ISO 9001, IATF 16949. Охрана здоровья и безопасность труда также обеспечиваются согласно сертификатам международного стандарта OHSAS 18001. Кроме того, компания сертифицирована по международному стандарту экологического менеджмента ISO 14001.

В разработанной долгосрочной стратегии развития компании выделены два приоритетных направления. По итогам 2017 года компания сделала серьёзный рывок в направлении контрактного производства, наравив сотрудничество с известными брендами. По условиям конфиденциальности в контрактах «Обнинскоргсинтез» не может разглашать названия брендов компаний-партнёров, но большинство ведущих мировых брендов из топ-20 рынка смазочных материалов производят свою продукцию в компании «Обнинскоргсинтез».

Развитие собственных брендов компании – это второе направление стратегического развития. «Обнинскоргсинтез» удерживает в России 1-е место по производству антифризов, 1-е место в сегменте стеклоомывающих жидкостей, также удерживает лидерство на рынке жидких реагентов, используемых для очистки выхлопных газов AdBlue (AUS 32).

На рынке антифризов уже сейчас лидирует не имеющий аналогов антифриз SINTEC MULTIFREEZE. Он изготовлен по уникальной технологии, которая сочетает преимущества карбоксилатных и силиконовых антифризов. Производится антифриз на основе моноэтиленгликоля и пакета многопрофильных присадок с органическими и неорганическими добавками. SINTEC MULTIFREEZE можно применять абсолютно во всех типах двигателей на любых автомобилях, независимо от марки

и возраста. Кроме того, можно эту охлаждающую жидкость использовать как основную и при необходимости долить в неё любой другой антифриз, независимо от технологии его производства.

Основная задача, которую ставит перед собой компания, – это нарастить долю рынка во всех перечисленных сегментах. Особое внимание в общей стратегии компании уделяется инвестиционной политике. Один из факторов, который помогает достичь роста на рынке, – это инвестиции в развитие производственной базы. В компании «Обнинскоргсинтез» открыт новый завод по производству пластичных смазок. Здесь установлено новое оборудование, соединяющее в себе лучшие черты классической схемы периодического производства смазок с энергоэффективностью, надёжностью и простотой обслуживания, которые обеспечивает современное оборудование.

Широкий ассортимент высококачественных смазок планируется производить на новом производстве. Смазочные материалы будут изготавливаться на простых, смешанных и комплексных загрузителях с применением современных многофункциональных добавок, улучшающих их эксплуатационные свойства. Расширится также и ассортимент потребительской тары, используемой в компании для фасовки смазочных материалов. Стартовая мощность завода составляет порядка 2,5 тыс. тонн смазочных материалов в год. Хотя и сейчас результаты деятельности в данном направлении высоки, «Обнинскоргсинтез» входит в топ-5 российских компаний по производству фасованной продукции смазочных материалов.

Инновационная технология изготовления смазочных материалов, используемая в производстве, помогает получить смазки с улучшенными реологическими свойствами при меньшем расходе дорогостоящих загустителей. Это означает, что смазки, произведённые в компании «Обнинскоргсинтез», могут обладать лучшими вязкостно-температурными характеристиками, особенно при низких температурах, лучшей стабильностью при эксплуатации и хранении, высокими смазывающими и защитными характеристиками.

Инновационный вектор развития предприятия – это актуальное требование современного бизнеса, и компания «Обнинскоргсинтез» активно развивается в этом направлении.

В компании планируется запуск новых бизнес-процессов, и новый завод по производству смазок станет полигоном для их отработки. На предприятии проводится обучение персонала новым профессиональным навыкам, и полным ходом проходит подготовка к созданию полномасштабного производства пластичных смазок различного состава и назначения. И это близкая перспектива, но долгосрочный и масштабный проект общей стратегии предприятия.

Новое оборудование, которое установлено на производстве, соответствует самым строгим международным стандартам безопасности труда. Его эффективная и надёжная работа позволит производить продукцию с конкурентной ценой, что укрепит позиции компании в сложных экономических условиях, которые сложились на рынке. Переоборудование также способствовало созданию в компании дополнительных рабочих мест для высококвалифицированных сотрудников. Этим самым доказывая, что инвестиционная политика компании повышает эффективность производства, в свою очередь, позволяя руководству предприятия реализовывать социальную политику, ориентированную на улучшение благосостояния работников, и создавать ещё более комфортные и безопасные условия труда.

Ещё одним важным приоритетом развития компании «Обнинскоргсинтез» является освоение новых рынков. В 2018 году компания была представлена на крупнейшей ежегодной выставке Automechanika в Дубае, посвящённой послепродажному обслуживанию автомобилей и спецтехники. Также компания принимает участие в крупнейшей выставке Африки AUTOEXPO в Кении. В сентябре компания «Обнинскоргсинтез» будет представлена на крупнейшем в мире автомобильном форуме Automechanika во Франкфурте (Германия).



THE RUSSIAN MARKET OF LUBRICANTS IS ONE OF THE LARGEST BOTH IN EUROPE AND WORLDWIDE. AND ACCORDING TO THE LEADING RESEARCH ASSOCIATION DATA, THE CONSUMPTION OF THESE PRODUCTS IN RUSSIA IS GOING TO GROW IN THE NEAR FUTURE. THE OBNINSKORGSINTEZ COMPANY IS ONE OF THE KEY PLAYERS IN THIS SEGMENT. IT HAS A LONG-TERM STRATEGY OF DEVELOPMENT AND THE RESULTS ARE ALREADY NOTICEABLE. THE COMPANY SHOWS ANNUAL PRODUCTION GROWTH OF ABOUT 20%. OBNINSKORGSINTEZ ACTIVELY DEVELOPS INNOVATIVE DIRECTIONS, THUS INCREASING THE PRODUCTION EFFICIENCY.



OUR GOAL IS FULL SCALE PRODUCTION OF PLASTIC LUBRICANTS

The Obninskorgsintez company develops actively despite the difficult economic situation which is observed in Russia and in the world economy as a whole. The output of Obninskorgsintez grows by approximately 20% annually. More than 320 thousand tons of products were manufactured here in 2017, which include more than 150 thousand tons of lubricants, about 125 thousand tons of coolants, more than 20 thousand tons of glass washing liquids and more than 25 thousand tons of other products.

The market of lubricants in Russia develops actively due to the fact that even despite the slowdown on the car market in Russia, the total car fleet is still growing: over the last 15 years the car fleet has doubled and reached almost 50 million cars. Meantime, car operating conditions in Russia are more difficult than in many other countries, so it is necessary to pay special attention to the correct use of lubricants.

Along with the increase in motor oil consumption in Russia, the demand for more efficient lubricants is also increasing. A recent survey by the Autostat analytical agency showed that almost half of automobile owners in Russia today prefer to use synthetic oils, while the other half use semi-synthetic oils (45.5%), and only 3% of car owners use mineral motor oils. The trends that now prevail on the market: the increase in sales of synthetic and low-SAPS oils with a steady decline in sales of mineral products.

Therefore, the Obninskorgsintez company pays special attention to the technological development.

Technological process in Obninskorgsintez is certified in accordance with strict international requirements and standards. In particular, the company has implemented a quality management system in accordance with ISO 9001, IATF 16949 standards. Occupational health and safety is also ensured in accordance with OHSAS 18001 international standard certificates. Besides, the company is certified according to the international standard of environmental management ISO 14001.

The long-term development strategy of the company has identified two priority areas. According to the results of 2017, the company made a serious breakthrough in the field of contract manufacturing, having expanded its cooperation with well-known brands. Under the terms of confidentiality, Obninskorgsintez cannot publish the brands of partner companies, but most of the world leading brands of the top 20 market of lubricants produce their products in the Obninskorgsintez company.

Own brands development is the second direction of strategic development of the company. Obninskorgsintez holds the 1st place in Russia in production of antifreezes, the 1st place in the segment of glass washing liquids; it also holds the leadership on the market of liquid reagents used for exhaust

gases AdBlue (AUS 32) purging.

Unrivalled SINTEC MULTIFREEZE is the leader on the antifreeze market. It is manufactured according to a unique technology which combines the advantages of carboxylate and silicone coolants. The coolant is based on monoethylene glycol and a set of multi-profile additives with organic and inorganic compounds. SINTEC MULTIFREEZE can be used absolutely in all types of motors, regardless of brand and age. In addition, it is possible to be used as the basic coolant and, if necessary, can be added to any other antifreeze, regardless of its production technology.

The main objective of the company is to increase the market share in all the mentioned segments. The overall strategy of the company is focused on the investment policy. One of the factors helping to achieve the market growth is investment in the production base development. A new plant for production of plastic lubricants was opened in the Obninskorgsintez company. Here is installed new equipment combining the best features of the classical scheme of periodic production of lubricants with energy efficiency, reliability and ease of maintenance, which provides modern equipment.

It is planned to produce a wide range of high-quality lubricants at the new production facility. Lubricants will be manufactured on simple, mixed and complex thickeners with the use of modern multi-purpose additives

which improve their performance properties. The range of consumer packaging used by the company will also be expanded. The capacity of the plant starts at about 2,5 thousand tons of lubricants per year. Although the results in this area are high today, Obninskorgsintez is among the top 5 Russian companies producing packaged lubricant products.

The innovative technology used in the lubricants manufacturing helps to obtain lubricants with improved rheological properties at lower consumption of expensive thickeners. It means that lubricants produced by Obninskorgsintez can have better viscosity-temperature characteristics, especially at low temperatures, better stability during operation and storage, high lubrication and protective characteristics.

Innovation vector of the enterprise development is an actual requirement of the modern business, and the Obninskorgsintez company actively develops in this direction.

The company plans to launch new business processes, and the new lubricant production plant will become a trial site for their development. The company provides the personnel with training on new professional skills. The preparation for foundation of the full-scale production of lubricants of different composition and purpose is in full swing. This is a close perspective, but a long-term and large-scale project of the general strategy of the enterprise.

The new equipment, installed at the production site, meets the most strict international labor safety standards. Its efficient and reliable work will allow to manufacture products with competitive price, which will strengthen the company' position in difficult economic conditions of the market. The re-equipment also helped to create additional jobs for highly qualified employees thus proving that the investment policy of the company increases the efficiency of production, thus allowing the management of the company to implement a social policy aimed at improving the welfare of employees and creating even more comfortable and safe working conditions.

Another development priority of the Obninskorgsintez company is the penetration into new markets. In 2018 the company was introduced at the largest annual exhibition

Automechanika in Dubai, dedicated to after-sales service of cars and special equipment. The company also takes part in the largest African exhibition AUTOEXPO in Kenya. The Obninskorgsintez company will present at the world's largest auto mechanic forum Automechanika in Frankfurt (Germany) in September



ПСО-13 о строительстве завода TOTAL VOSTOK:

549 дней БЕЗ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ



АО «ПСО-13» – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК С 57-ЛЕТНЕЙ ИСТОРИЕЙ. КОМПАНИЯ СТРОИТ СЛОЖНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ: КРУПНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ, ЗАВОДЫ И ФАБРИКИ. ОДИН ИЗ НИХ – ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ, ХРАНЕНИЮ И ОТГРУЗКЕ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ TOTAL VOSTOK – НЕДАВНО БЫЛ ПОСТРОЕН В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «ВОРСИНО» В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПРИ КОТОРОМ НЕ ПОСТРАДАЛ НИ ОДИН РАБОЧИЙ, МЫ СЕГОДНЯ БЕСЕДУЕМ С ЕВГЕНИЕМ ТРУХАНОМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ «ПСО-13».

– Евгений, расскажите подробнее о строительстве: почему его доверили именно ПСО-13? Какой была ваша роль в этом проекте?

– Почему строительство доверили нам, лучше всего знает заказчик. Я могу только сказать, что ПСО-13 победило в честном тендере, длившемся почти год. За это время мы 7 раз встречались со специалистами TOTAL. Рассказывали о своём опыте, компетенциях, построенных объектах. Обсуждали концепцию завода, проектные и конструктивные ре-

шения, детально прорабатывали смету. Победу присудили ПСО-13. По итогам тендера мы подписали с компанией TOTAL EPC-контракт.

EPC – это аббревиатура из трёх слов: Engineering, Procurement, Construction. В мире такие контракты широко используются для реализации подобных проектов, хотя в России этот формат ещё редкость. В соответствии с соглашением мы выполняли весь комплекс работ под ключ: экспертизу, проектирование, поставку материалов и оборудования, строительство, монтаж, пуско-

наладочные работы и запуск в эксплуатацию. Заказчик оставил за собой только поставку технологического оборудования – здесь опыт TOTAL таков, что мало кто в мире может сделать это лучше него.

Самым сложным этапом была адаптация автоматизированной технологии производства, разработанной компанией АВВ, под нормативные требования Российской Федерации. Признаюсь, это был очень непростой процесс, но мы смогли достичь успешного результата.

В таких проектах основная задача руководителя – добиться, чтобы строители, проектировщики, поставщики и подрядчики работали как единый слаженный механизм; контролировать своевременное выполнение поставленных задач и, конечно же, мотивировать команду. Огромную работу сделали проектировщики: количество корректировок проекта оказалось столь значительным, что экспертизу проектной документации пришлось проходить заново.

– Есть ли особенности в работе с крупными международными компаниями? На чём они акцентируют внимание генподрядчика? Чем отличаются от российских заказчиков?

– Заказчик с самого начала поставил условие: строительство должно соответствовать самым строгим требованиям техники безопасности. Стройка должна быть *safety for me, safety for you and safety for all*. Безукоризненное соблюдение этих трёх правил на стройплощадке было непреложным законом. Удивило, что сотрудники TOTAL часто приезжали на площадку на совещания по технике безопасности: российские заказчики в таких вопросах чаще целиком полагаются на генподрядчика. И когда за 500 дней

на стройке не произошло ни одного несчастного случая, компания TOTAL организовала праздничный фуршет. На него пригласили не только инженерно-технических специалистов, но и строительных рабочих. Особо отличившихся сотрудников отметили наградами.

TOTAL очень ответственно подходит к исполнению собственных обязательств. Необходимая информация предоставлялась без задержек. Если ситуация требовала реагирования, оно всегда было профессиональным и оперативным. Часто к работе подключались сотрудники из парижского офиса и французские технологи. Понравилась честность в отношениях: если заказчик в чём-то сомневался, то говорил об этом открыто. Тогда уже нам приходилось, основываясь на своём опыте, подсказывать, как лучше поступить в той или иной ситуации.

Тендером были определены очень чёткие требования к условиям выполнения работ: какая краска должна использоваться для металлических конструкций, какая освещённость должна быть в помещениях, какие должны быть в них влажность и температура. Всего таких требований было более 70. Все они были нами учтены и выполнены.

Особо отмечу организацию контроля работ заказчиком. Еженедельно проводились совещания – на площадке по ходу строительства и в офисе TOTAL по проектным вопросам. На объекте постоянно находились 4 сотрудника корпорации-партнёра, включая заместителя руководителя проекта. Эта команда не просто фиксировала соблюдение формальных требований, а была нацелена на общий результат и делала всё возможное для ускорения строительства.

– С какими трудностями вы столкнулись при проектировании и возведении завода?

– Первое – это слабые грунты. Техника местами просто вязла. Мы сделали большую работу по выборке глиняных пластов и замещению их песком. Под всей площадью благоустройства выполнили стабилизацию грунтов. При этом увеличивать сроки строительства из-за дополнительных работ было нельзя: они были жёстко обусловлены датами получения и монтажа технологического оборудования. Но, несмотря на кратное увеличение объёмов работ, мы справились и подготовили объект к монтажу вовремя.

Второе – тяжело было подобрать соединительные трубопроводы для обвязки





технологического оборудования, часть которого имеет дюймовые, а часть – метрические присоединения.

Третье – завершение работ выпало на самые холодные месяцы: январь и февраль. Масло при отрицательных температурах густеет, поэтому перед запуском производства пришлось дополнительно промыть системы и заполнять технологические ёмкости.

Четвёртое – сложная автоматизированная система управления технологическими процессами. Только различных кабелей для неё мы смонтировали более 30 км, а количество разнообразных датчиков исчисляется сотнями.

– Если бы вы начинали этот проект сейчас, что бы вы с коллегами поменяли или реализовали по-другому?

– Пожалуй, ещё больше уделили бы внимания проектированию технологии. Мы не сразу поняли, что увязка метрической и дюймовой систем окажется столь сложной и что на поиск редких для России труб уйдёт так много сил и времени.

– Осталась ли довольна компания TOTAL работой с ПСО-13?

Святослав Пулинец, советник генерального директора ПСО-13: «Наше сотрудничество было эффективным. Команда Евгения сработала на отлично: компания TOTAL по-

лучила ожидаемый результат с точки зрения бюджета и качества, а ПСО-13 приобрело ценный опыт.

К моменту начала проекта мы уже построили для автопрома несколько заводов и складов автокомпонентов, так что назвать нас новичками было сложно. Но реализация проекта TOTAL VOSTOK «усилила» нас дополнительными технологическими компетенциями и обогатила опытом взаимодействия большой международной команды. После успешного сотрудничества с TOTAL мы уже получили несколько предложений от российских и зарубежных нефтехимических концернов принять участие в их проектах.

Ещё раз благодарим нашего заказчика и всех участников за проделанную работу!»





**549 days
WITHOUT ACCIDENTS:**

PSO-13 ON THE CONSTRUCTION OF THE TOTAL VOSTOK PLANT

PSO-13 JSC IS A GENERAL CONTRACTOR WITH A 57-YEAR HISTORY. THE COMPANY BUILDS COMPLEX INDUSTRIAL FACILITIES: LARGE LOGISTICS COMPLEXES, FACTORIES AND PLANTS. ONE OF THEM, THE TOTAL VOSTOK LUBRICANT PRODUCTION, STORAGE AND SHIPMENT PLANT, HAS BEEN RECENTLY BUILT IN THE VORSINO INDUSTRIAL PARK IN THE KALUGA REGION. TODAY WE ARE TALKING WITH EVGENY TRUKHAN, PROJECT MANAGER AT PSO-13, ABOUT THE CONSTRUCTION FEATURES OF THE PLANT, DURING WHICH NOT A SINGLE WORKER WAS INJURED.

– Mr. Trukhan, tell us more about the construction: why was it entrusted to PSO-13? What was your role in this project?

– The customer better knows why the construction was entrusted to us. I can only say that PSO-13 won a fair tender, which lasted almost a year. During this time, we met with TOTAL specialists 7 times. They talked about our experience, competencies, constructed objects. We discussed the concept of the plant, design

and constructive solutions, worked out in detail the estimate. Victory was awarded to PSO-13. Following the results of the tender, we signed an EPC contract with TOTAL.

EPC is an abbreviation of three words: Engineering, Procurement, Construction. Such contracts are widely used in the world for the implementation of such projects, although such a format is still rare in Russia. In accordance with the agreement, we performed the whole complex of works

turnkey: examination, design, supply of materials and equipment, construction, installation, and commissioning. The customer only supplied technological equipment – here the experience of TOTAL is such that few in the world can do it better than they.

The most difficult step was the adaptation of the automated production technology developed by ABB to the regulatory requirements of the Russian Federation. I



admit, it was a very difficult process, but we managed to succeed.

In such projects, the main task of the leader is to ensure that builders, designers, suppliers and contractors work as a single well-coordinated mechanism, control the timely completion of tasks and, of course, motivate the team. The designers did a great work: the number of project adjustments turned out to be so significant that the project documentation had to be re-evaluated.

- Are there any features in working with large international companies? What do they focus your attention on? What are the differences from Russian customers?

- From the very beginning the customer set the condition: the construction must comply with the most stringent safety requirements. The construction should be conducted following the rule "safety for me, safety for you and safety for all." Impeccable compliance with these three rules at the construction site was an immutable law. I was surprised that TOTAL employees often came to the site for safety meetings – Russian customers often rely entirely on the general contractor in such matters. And when in 500 days there was not a single accident at the construction site, TOTAL organized a festive buffet reception. Not only engineering and technical specialists, but construction workers were invited. Outstanding workers were awarded.

TOTAL is very responsible in fulfilling its own obligations. The necessary information was provided without delay. If the situation required a response, it was always professional and prompt. Employees from the Paris office and French technologists often





participated in the work. I liked the honesty in the relationship: if the customer doubted something, then they talked about it. Then, already, we had to, based on our experience, suggest how best to act in a given situation.

The tender identified very clear requirements for the conditions of work: what paint should be used for metal structures, what kind of lighting, humidity and temperature should be in the premises. In total there were more than 70 such requirements. All of them were taken into account and fulfilled by us.

I especially note the organization of control of work by the customer. Meetings were held weekly at the site during construction and at the TOTAL project office. There were constantly 4 employees of the partner corporation at the facility, including the deputy project manager. This team not only recorded compliance with formal requirements, but was aimed at the overall result and did everything possible to accelerate the construction.

- What difficulties did you encounter in the design and construction of the plant?

- The first difficulty is soft soils. Machines simply stuck in some places. We did a great job of excavating clay layers and

replacing them with sand. Soil stabilization was performed under the entire site. At the same time, it was impossible to increase the construction time due to additional work – they were strictly determined by the dates of receipt and installation of technological equipment. But despite a multiple increase in the volume of work, we managed and prepared the object for installation on time.

The second challenge was to choose the connecting pipelines for the strapping of technological equipment, part of which has inch, and part – metric connections.

Third, the completion of work fell on the coldest months: January and February. The oil thickens at low temperatures, so before starting production, it was necessary to rinse the systems and fill the process tanks.

Fourth, there was a complex automated process control system. We installed more than 30 km of various cables and hundreds of various sensors for it.

- If you started this project now, what would you and your colleagues change or implement differently?

- Perhaps we would pay even more attention to the design of technology. We did not immediately understand that the

coordination of the metric and inch systems would be so difficult, and that it would take so much time and effort to find pipes that are rare for Russia.

- Was TOTAL satisfied with working with PSO-13?

Svyatoslav Pulinets, advisor to the CEO of PSO-13: "Our cooperation was effective. Evgeny's team worked perfectly: TOTAL received the expected result from the point of view of budget and quality, in the planned time exactly, and PSO-13 gained valuable experience."

By the time the project started, we had already built several auto components factories and warehouses for the automotive industry, so it was difficult to call us newcomers. But the implementation of the TOTAL VOSTOK project has strengthened us with additional technological competencies and enriched the experience of the interaction of a large international team. After successful cooperation with TOTAL, we have already received several offers from Russian and foreign petrochemical groups to take part in their projects.

Once again, we thank our customer and all participants for the work done!



КУРС НА РАБОЧИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

В КОНЦЕ 2019 ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ БОГОРОДСКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА НАЧАЛ СВОЮ РАБОТУ БОГОРОДСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ. РУКОВОДСТВО ПАРКА БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТ ВОПРОСУ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И ДЛЯ СВОИХ РЕЗИДЕНТОВ И ДЛЯ БОГОРОДСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА В ЦЕЛОМ. В КАЧЕСТВЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ ПОДХОДИТ КАК НЕЛЬЗЯ ЛУЧШЕ, СЧИТАЕТ РЕКТОР ИНСТИТУТА, ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР ВИКТОР КАШТАНОВ.

С начала 2020 года Богородский политехнический институт после получения лицензии на образовательную деятельность начал курсовую подготовку и проведение научно-практических конференций. На договорной основе с Московским институтом деловой карьеры и Академическим колледжем будет осуществлён набор студентов на дистанционное обучение по программам высшей и средне-специальной подготовки.

20 февраля состоялось подписание трёхстороннего соглашения между руководством парка в лице генерального директора Олега Карцова, Управлением образования администрации Богородского городского округа в лице Евгении Устякиной и Богородским политехническим институтом дополнительного профессионального образования, ректором которого является Виктор Каштанов.

На торжественной встрече генеральный директор Богородского индустриального парка отметил, что руководство промышленной площадки давно занимается развитием профессионального обучения на данной территории. «Данное соглашение говорит о том, что есть заинтересованность в развитии профессионального образования и повышении квалификации не только сотрудников индустриального парка, но и всех прилегающих территорий и муниципалитетов, – отметил Олег Васильевич. – Нам важно, чтобы развивался как кадровый потенциал, так и научно-технический и инновационный. Мы хотим популяризировать ведущие рабочие профессии, развивать новые инновационные проекты в дошкольном, школьном и высшем образовании».

Данное решение было разработано совместно с Управлением образования администрации Богородского городского округа, методическим центром профессионального образования и политехническим институтом. Теперь у участников этого соглашения есть возможность предоставлять друг другу техническую и консультативную помощь, обмениваться информацией и организовывать совместные научные, образовательные и инновационные проекты и программы.



Начальник управления образования Евгения Устякина считает, что официальное оформление этого взаимодействия позволит урегулировать совместную работу и вывести на качественно другой уровень. Таким образом, у жителей появится возможность удовлетворить свою потребность в получении именно тех профессий, которые востребованы на рынке труда в городе или округе. А Богородский индустриальный парк – это лучшая площадка, где можно реализовать всё задуманное.

– На базе института совместно с коллегами из управления образования мы сможем проводить научные и образовательные мероприятия, в том числе и дистанционно с использованием информационных технологий, – уверен Виктор Владимирович.

На базе Богородского индустриального парка планируется проведение стажировок учащихся инновационных классов средних общеобразовательных школ, а также создание инновационного центра (научной лаборатории) для научно-исследовательских и диссертационных разработок.

Уже сейчас полным ходом идёт подго-

товка к форуму «Мы из будущего», который пройдёт в рамках II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы и тенденции развития предметной области «Технология». Главная цель, которую преследуют организаторы форума, – развить у подрастающего поколения как можно больший интерес к профессиям, связанным с инженерно-техническими направлениями. Сам форум направлен на популяризацию технического творчества среди молодёжи.

Учредителями этого мероприятия выступили Ассоциация педагогов Московской области «Преподаватели технологического образования», ООО «Парк Ногинск», Богородский политехнический институт, а также Управление образования администрации и МБУ ДПО «Методический центр» Богородского городского округа.

Участники форума могут представлять созданные модели, экспозиции, научно-развлекательные шоу и демонстрировать элементы STEM-образования. В рамках интерактивно-познавательного направления пройдут мастер-классы и круглый стол по темам «Образование, наука и производство», «Сетевое сотрудничество», «Формирование межпредметных связей в образовательных учреждениях». Также в ходе форума состоится конкурс методических разработок «Технологии 3D-моделирования и прототипирования (3D-печать)». Участники смогут попробовать свои силы в робототехнике и 3D-моделировании. Ожидается около 300 человек, среди которых будут преподаватели, учащиеся школ и студенты вузов и средних специальных учебных заведений.

Богородский форум станет пилотной площадкой Всероссийской конференции в Московской области, а индустриальный парк – площадкой для развития научного и профессионального потенциала Богородского городского округа.



FOCUS ON WORKING SPECIALTIES



AT THE END OF 2019, THE BOGORODSK POLYTECHNIC INSTITUTE OF CONTINUING PROFESSIONAL EDUCATION BEGAN ITS WORK ON THE TERRITORY OF THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK. THE PARK MANAGEMENT PAYS GREAT ATTENTION TO THE ISSUE OF TRAINING QUALIFIED SPECIALISTS BOTH FOR ITS RESIDENTS AND FOR THE BOGORODSKY CITY DISTRICT AS A WHOLE. THE PRODUCTION AREA IS AN IDEAL EDUCATIONAL SITE, SAID THE HEAD OF THE INSTITUTE, DOCTOR OF ECONOMIC SCIENCES, PROFESSOR VIKTOR KASHTANOV.

Since the beginning of 2020, the Bogorodsk Polytechnic Institute, after obtaining a license for educational activities, began course preparation and holding scientific and practical conferences. On a contractual basis with the Moscow Institute of Business Career and the Academic College, students will be taken on for distance learning under the programs of higher and secondary special training.

On February 20, a tripartite agreement was signed between the park's management in the person of CEO Oleg Kartsov, Education Department of the Administration of the Bogorodsky city district Evgenia Ustyakina and the Bogorodsk Polytechnic Institute of Continuing Professional Education headed by Viktor Kashtanov.

At the solemn meeting, the CEO of the Bogorodsky industrial park noted that the management of the industrial site has long been developing vocational training in this territory. "This agreement suggests that there is an interest in the development of professional education and advanced training not only for employees of the industrial park, but also for all adjacent territories and municipalities," Mr. Kartsov noted, "It's important for us to develop both human and scientific technical and innovative resources. We want to popularize leading working specialties, to develop new innovative projects in preschool, school and higher education."

This decision was developed jointly with the Education Department of the Bogorodsky city district, the methodological center of vocational education and the

Polytechnic Institute. Now the participants of this agreement have the opportunity to provide each other with technical and advisory assistance, exchange information and organize joint scientific, educational and innovative projects and programs.

The head of the Education Department, Evgenia Ustyakina, believes that the formalization of this interaction will allow them to regulate joint work and bring it to a qualitatively different level. Thus, residents will have the opportunity to satisfy their need for those professions that are in demand on the labor market in their city or district. And the Bogorodsky industrial park is the best platform where one can realize all plans.

"On the basis of the institute, together with colleagues from the Education Department, we will be able to conduct scientific and educational events, including remotely using information technology," said Mr. Kashtanov.

It is planned to conduct internships for students of innovative classes of secondary schools, as well as the creation of an innovation center (scientific laboratory) for research and dissertation developments on the basis of the Bogorodsky industrial park.

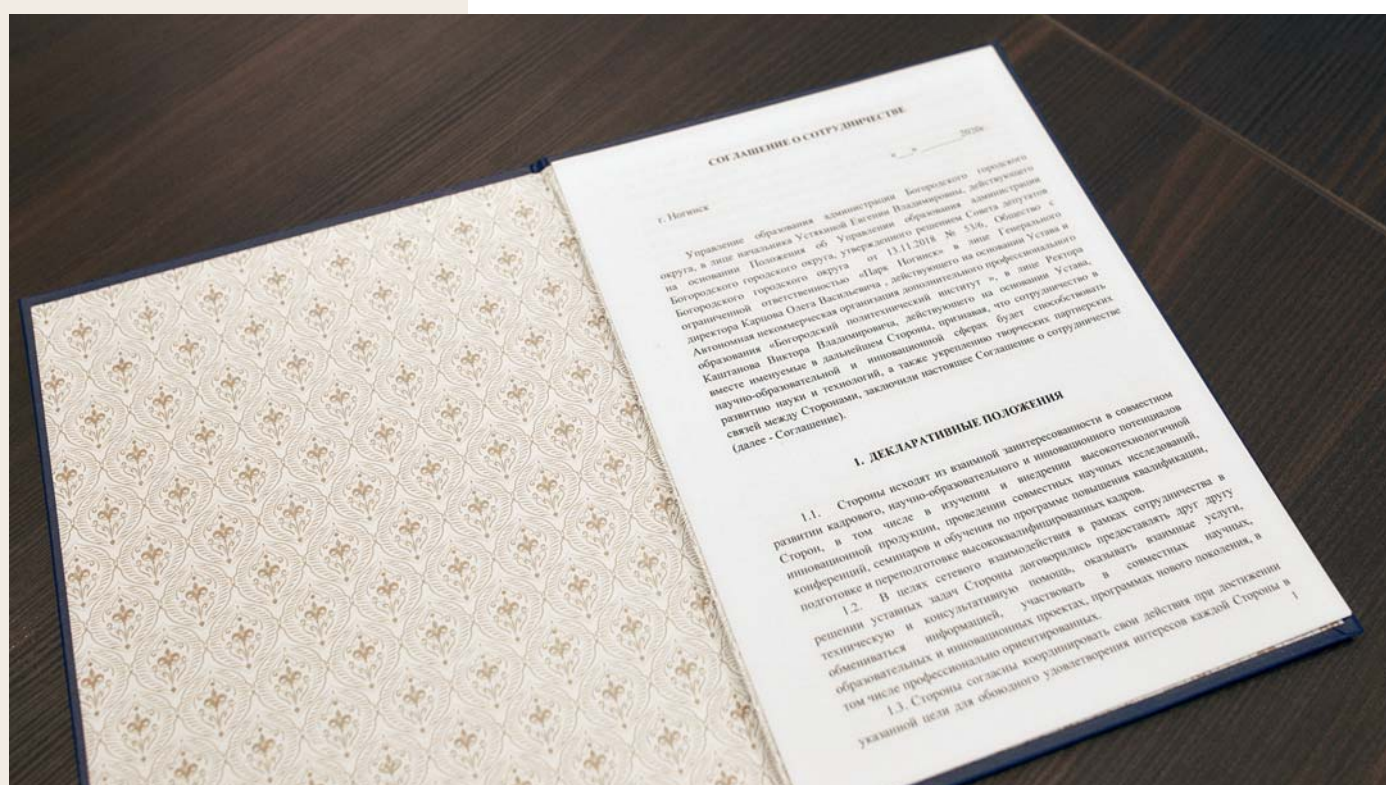
Already now, preparations are under way for the forum *Mi Iz Budushchego* ("We are from the Future"), which will be held as part of the II International Scientific and Practical Conference "Actual Issues and Trends in the Development of the Technology Domain". The main goal pursued by the organizers of the forum is to develop among the younger generation

the greatest possible interest in professions related to engineering areas. The forum itself is aimed at promoting technical creativity among young people.

The founders of this event were the Association of Educators of the Moscow Region "Teachers of Technological Education", LLC Park Noginsk, the Bogorodsk Polytechnic Institute, as well as the Education Department of the Administration and MBU DPO Metodicheskiy Tsentr of the Bogorodsky city district.

Forum participants can present created models, expositions, scientific and entertainment shows and demonstrate elements of STEM education. As part of the interactive and educational direction, master classes and a round table will be held on the topics: "Education, science and production", "Network cooperation", "Formation of intersubject communications in educational institutions". Also, during the forum, a contest of methodological developments "Technologies for 3D modeling and prototyping (3D printing)" will be held. Participants will be able to try their hand in robotics and 3D modeling. About 300 people are expected, among whom will be teachers, school students and students of universities and secondary special educational institutions.

The Bogorodsk Forum will become the pilot site of the All-Russian Conference in the Moscow region, and the industrial park will become a platform for the development of the scientific and professional potential of the Bogorodsky city district.





В ВЕК ИНТЕРНЕТА НЕВОЗМОЖНО УСПЕШНО РАЗВИВАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС БЕЗ ИНСТРУМЕНТОВ DIGITAL-МАРКЕТИНГА. ОДНАКО НЕОБЯЗАТЕЛЬНО ДЛЯ ЭТОГО ЗАКЛАДЫВАТЬ БАСНОСЛОВНЫЙ БЮДЖЕТ И НАНИМАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОВ, ВСЁ МОЖНО ДЕЛАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО, УТВЕРЖДАЕТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ УНИВЕРСИТЕТА «СИНЕРГИЯ» ДМИТРИЙ ЮРКОВ. О РАЗВИТИИ И ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ОН РАССКАЗАЛ В ПРЕДДВЕРИИ SYNERGY DIGITAL FORUM 2020, КОТОРЫЙ ПРОЙДЁТ В МОСКВЕ 16-17 АПРЕЛЯ НА ПЛОЩАДКЕ VEGAS CITY HALL.

СДЕЛАЙ САМ:

НА SYNERGY DIGITAL FORUM НАУЧАТ ЭФФЕКТИВНО ПРОДВИГАТЬ СЕБЯ В ИНТЕРНЕТЕ

ФОКУС НА РОСТ: на Synergy Digital Forum научат масштабировать бизнес

– **Как сфера интернет-маркетинга развивается на Западе и в России?**

– На Западе интернет-реклама уже вытеснила телевизионную, в России пока этого нет. Также заметна тенденция к олигополии, когда интернет-пространство контролируют два крупных игрока. На Западе – это Google и Facebook. В России их пока четыре – «Яндекс», «ВКонтакте» и те же Google и Facebook. Получается, что в России конкуренция игроков рынка за внимание аудитории в интернете выше.

Однако основной тренд, который в последние два года на слуху и в России, – это массовое использование digital-маркетинга как инструмента продвижения малого и среднего бизнеса. Пока что мы отстаём от Запада по количеству и качеству используемого инструментария, но происходит это из-за разницы объёмов рынка и числа населения.

– **Как пришла идея проводить в России мероприятия, посвящённые интер-**

нет-маркетингу? Когда состоялся первый Synergy Digital Forum?

– Первый форум состоялся в 2018 году. Идея пришла очень просто: нужно было сделать форум, который объединит экспертов интернет-маркетинга из стран СНГ. С одной стороны, мы хотели создать площадку для обмена успешными кейсами и полезными инструментами среди профессионалов. С другой – место концентрации полезного контента для топ-менеджеров, маркетологов и предпринимателей. Уже на тот момент было чёткое понимание, что такой продукт будет востребован.

– **В чём миссия форума?**

– Миссия заключается в том, чтобы देने сложный инструментарий интернет-продвижения в понятной форме и помочь, в первую очередь, предпринимателям малого и среднего бизнеса применять знания профессионалов на практике. Известные маркетологи получают опыт за счёт больших бюджетов и тестирования многочисленных

гипотез. Например, чтобы научиться получать лиды с помощью рекламы на YouTube, нужно «похоронить» не одну сотню тысяч рублей. У малого и среднего бизнеса нет таких бюджетов для тестирования, а приезжая на форум, их представители получают уже готовый инструментарий, проверенный опытными маркетологами.

– **Можно ли сказать, что форумы помогают развивать в стране интернет-маркетинг?**

– Форумы популяризируют интернет-маркетинг среди малого и среднего бизнеса и снимают барьер недоверия к этой сфере. Люди перестают говорить: «В моей нише это не работает», «Я уже запускал таргетинг в Instagram, ничего не вышло». Возможно, они делали это неправильно.

Например, есть мнение, что в сфере B2B интернет-маркетинг не работает. А мы на мероприятии делимся кейсами, когда digital-инструменты как раз помогли в продвижении в B2B-сегменте.

Мы также рассказываем, как продвигать себя в интернете врачам, педагогам, психологам, адвокатам и другим экспертам, которые далеки от интернет-маркетинга. Нам важно, чтобы после форума любой специалист мог сам запустить таргетированную рекламу, сделать посадочную страницу, настроить email-маркетинг и многое другое. Как всё сделать самому – основной вопрос, который решает Synergy Digital Forum.

– А чем это полезно для экономики страны?

– Когда люди получают необходимые инструменты и начинают эффективно тратить деньги на продвижение, то становятся богаче и успешнее. Чем больше таких людей, тем быстрее развивается экономика.

Считаю, что для роста экономики необходимо создать госкорпорацию, которая будет заниматься популяризацией интернет-маркетинга. В старших классах нужно вводить курс предпринимательства, в котором большой блок будет как раз о продвижении в интернете. Такие же дисциплины должны появиться и в высшей школе.

Если мы хотим развивать экспорт не только нефти и газа, то можно использовать интернет-маркетинг даже для продвижения России. Я постоянно вижу рекламу на YouTube о том, как прекрасно отдыхать в Индии. На это же выделяют деньги из госбюджета, чтобы популяризировать страну на других рынках. Так и мы можем рассказывать с помощью интернет-маркетинга, как

здорово отдыхать в тайге, на Алтае, или любоваться северным сиянием в Мурманске.

– Какова концепция форума в этом году?

– Growth marketing. Основной фокус на то, как использовать концепцию роста в вашей компании, формировать эффективную команду роста и мотивировать сотрудников на генерацию гипотез, их тестирование и корректный анализ для дальнейшего масштабирования.

– Чем это мероприятие отличается от других подобных форумов?

– В первую очередь, отличается скрупулёзным отбором спикеров. Мы ориентируемся не на известность бренда, а на достижения компаний благодаря интернет-маркетингу за последние четыре года. Мы не за громкие имена, а за качественный контент. Поэтому мы обращаем внимание на компании, которые начинали с нуля или с минимальным бюджетом на маркетинг и добились впечатляющих результатов.

– На какие темы будут делать упор спикеры? Что сейчас важно для интернет-маркетинга?

– Самый главный тренд – таргетированная реклама в социальных сетях, об этом будет много контента. Также будет большой блок аналитики и всё, что связано с «утеплением» клиента. Сейчас люди не любят, чтобы им продавали, они хотят принимать реше-

ние самостоятельно. Но часто человек не может быстро принять решение о покупке, его надо к этому подвести. Мы дадим необходимые инструменты и расскажем, как помочь клиенту самому принять решение о покупке.

– Что дают форумы участникам?

– Новые инструменты, которые можно внедрить в свой бизнес. Хотя среди участников есть и те, кто только после форума начал понимать, как работает интернет-маркетинг, и какие результаты он даёт.

Даже я каждый год открываю для себя новые фишки. Например, в 2018 году у нас выступал Йонас Кьеллберг – основатель Skype и совладелец «Авито». Он рассказал о важности скорости проведения потенциального клиента по воронке продаж для повышения конверсии. Эта информация помогла мне значительно увеличить оборот в холдинге «Синергия».

– Какие планы на будущие форумы?

– Главный план – организовать мероприятие на ВТБ Арене, где примут участие восемь тысяч человек. Также мы планируем совместно с американской компанией Digital Marketer провести совместный форум Traffic & Conversion Summit Russia.

Ещё в планах – вывести Synergy Digital Forum на международный уровень. Мы хотим провести мероприятия в Дубае, Сингапуре и Стамбуле, где самые быстрорастущие digital-рынки мира.





DO IT YOURSELF:

AT SYNERGY DIGITAL FORUM THEY WILL TEACH HOW TO EFFECTIVELY PROMOTE YOURSELF ON THE INTERNET

FOCUS ON GROWTH:
The Synergy Digital Forum will show how to scale business



In the age of the Internet, it is impossible to successfully develop and scale a business without digital marketing tools. However, it is not necessary to allocate a fabulous budget and hire professionals for this, everything can be done independently, says Dmitry Yurkov, marketing director at Synergy University. He spoke about the development and main trends of Internet marketing on the eve of the Synergy Digital Forum 2020, which will be held in Moscow on April 16-17 at the Vegas City Hall.

– How is the field of Internet marketing developing in the West and in Russia?

– In the West, online advertising has already displaced television, in Russia this has not happened yet. The tendency towards oligopoly, when two large players control the Internet space is also noticeable. In the West, these are Google and Facebook. There are four of them in Russia so far – Yandex, VKontakte, and the same Google and Facebook. It turns out that in Russia the competition of market players for the attention of an audience on the Internet is higher.

However, the main trend, which has been widely heard in Russia over the past two years, is the massive use of digital marketing as a tool for promoting SMEs. So far, we are lagging behind the West in the quantity and quality of the tools used, but this is due to the difference in market size and population.

– How did you come up with the idea of holding internet marketing events in Russia? When did the first Synergy Digital Forum take place?

– The first forum was held in 2018. The idea came very simply: it was necessary to create a forum that would bring together Internet marketing experts from the CIS countries. On the one hand, we wanted to create a platform for the exchange of successful cases

and useful tools among professionals. On the other – a place of concentration of useful content for top managers, marketers and entrepreneurs. Already at that time there was a clear understanding that such a product would be in demand.

– What is the mission of the forum?

– The mission is to convey the complex tools of Internet promotion in an understandable way and help, first of all, small and medium-sized businesses to apply the knowledge of professionals in practice. Well-known marketing experts gain experience through large budgets and testing numerous hypotheses. For example, to learn how to get leads through advertising on YouTube, you need to “bury” more than one hundred thousand rubles. Small and medium-sized businesses do not have such budgets for testing, and when they come to the forum, their representatives get ready-made tools tested by experienced marketing experts.

– Can we say that forums help develop Internet marketing in the country?

– Such forums popularize Internet marketing among small and medium-sized businesses and remove the barrier of distrust in this area. People stop saying: “It doesn’t work in my niche”, “I launched targeting on

Instagram, nothing came of it.” Perhaps, they were doing it wrong.

For example, there is an opinion that Internet marketing does not work in the field of B2B. And we share cases at the event, when digital-tools just helped to advance in the B2B segment.

We also tell doctors, educators, psychologists, lawyers and other experts who are far from Internet marketing how to promote themselves on the Internet. It is important for us that after the forum specialists can launch targeted advertising themselves, make a landing page, set up email marketing and much more. How to do it yourself – the main issue that the Synergy Digital Forum solves.

– And how is this useful for the country's economy?

– When people get the necessary tools and begin to use money on promotion effectively, they become richer and more successful. The more such people, the faster the economy is developing.

I believe that for the growth of the economy it is necessary to create a state corporation that will popularize Internet marketing. We need to introduce an entrepreneurship course in schools, in which a large block will be just about promoting on the Internet. The same disciplines should appear in high schools.

If we want to develop the export of not only oil and gas, then we can use Internet marketing even to promote Russia. I constantly see ads on YouTube about how to relax in India. They allocate money from the state budget for this in order to popularize the country in other markets. So, we can tell with the help of Internet marketing how great it is to relax in the taiga, in Altai, or to admire the northern lights in Murmansk.

– What is the idea of this year's forum?

– Growth marketing. The main focus is on how to use the growth concept in your company, form an effective growth team and motivate employees to generate hypotheses, test them and correctly analyze them for further scaling.

– How is this event different from other similar forums?

– First of all, it is distinguished by a meticulous selection of speakers. We focus not on brand awareness, but on the achievements of companies thanks to online

marketing over the past four years. We are not for big names, but for quality content. Therefore, we pay attention to companies that started from scratch or with a minimal budget for marketing and achieved impressive results.

– What topics will the speakers focus on? What is important for online marketing right now?

– The most important trend is targeted advertising on social networks, there will be a lot of content about this. There will also be a large block of analytics and everything related to the “warming” of the client. Now people do not like when you sell them something, they want to make decisions on their own. But often a person cannot quickly decide on a purchase; they must be brought to this. We will give the necessary tools and tell you how to help the customer decide on a purchase.

– What do forums give to participants?

– New tools that you can implement

in your business. Although among the participants there are those who began to understand how Internet marketing works and what results it gives only after the forum.

I discover new tricks every year. For example, in 2018, Jonas Kjellberg, the founder of Skype and co-owner of Avito, spoke with us. He talked about the importance of speeding a potential client through the ambush funnel to increase conversion. This information helped me significantly increase the turnover in the Synergy holding.

– What are your plans for future forums?

– The main plan is to organize an event at VTB Arena, where eight thousand people will take part. We also plan to hold a joint forum with Traffic & Conversion Summit Russia together with the American company Digital Marketer.

We also plan to bring the Synergy Digital Forum to the international level. We want to hold events in Dubai, Singapore and Istanbul – the most fast-growing digital markets in the world.





Вячеслав Миронов:

«Наша цель – предлагать заказчикам комплексные решения, чтобы им было удобно и комфортно с нами работать»



ГК «Столичные кабельные сети» – относительно молодая компания в области проектирования, монтажа и эксплуатации сетей связи любой сложности, получившая отличную репутацию надёжного подрядчика и высококвалифицированного исполнителя технических решений. Её уникальность состоит ещё в том, что компания вошла в число лидеров рынка кабельного телевидения в Москве и МО. Сегодня мы пообщались с руководством ГК «Столичные кабельные сети»: генеральным директором Вячеславом Мироновым, коммерческим директором Александром Лебедевым – и узнали о том, какой должна быть работа предприятия, что важно любому предпринимателю, и как стать лучшими в своей сфере деятельности.

– Здравствуйте, Вячеслав! Развитие вашей компании началось в 2002 году, и сейчас это одна из крупнейших фирм, предоставляющих услуги связи, а также строительства и обслуживания сетей связи. С чего началась ваша деятельность?

– Изначально мы развивались как компания, предоставляющая услуги кабельного телевидения, занимались установкой и обслуживанием общедомовых антенн. Первые наши работы велись с ЖСК и ТСЖ Преображенского района. Далее мы стали расширяться и проводить работы и в других районах Москвы. Мы строили собственные ВОЛС и объединяли

дома в сети с районными телевизионными головными станциями. Потом произошло объединение локальных сетей в единую с централизованным ядром. Сейчас мы есть практически во всех районах города Москвы и МО. Количество наших клиентов постоянно растёт. Расширяясь и развиваясь, мы приобрели и другие компетенции: строительство сетей связи и их проектирование. Выполняя новые заказы в качестве организации подрядчика, мы хорошо зарекомендовали себя на рынке и стали участвовать в коммерческих и государственных тендерах по всей России. Зачастую выполнению основного заказа сопутствовало и решение второстепен-

ных задач клиентов. Наша цель – предлагать заказчикам комплексные решения, чтобы им было удобно и комфортно с нами работать. Мы стали осваивать новые сферы деятельности, не останавливаясь на достигнутом. Сотрудничество с другими операторами вещания, телеканалами и радиостанциями подтолкнуло нас к освоению услуг в сфере медиалогистики. В наши функции стало входить не только физическое обеспечение каналами (линиями) связи, но и работа с сигналами, начиная от их приёма и обработки, заканчивая круглосуточным мониторингом потоков. В большинство аппаратных телеканалов, а также точки обмена трафика мы захо-

дим собственным кабелем. У нас есть собственный принимающий территориально распределённый антенный пост, который даёт нам возможность осуществлять качественный приём сигнала и последующий «перегон» по желанию заказчика. Такая услуга пользуется спросом, что даёт нам возможность и дальше развиваться в данном направлении.

– Здравствуйте, Александр! У вас большое количество заказов, которые вы успешно реализовываете. Могли бы назвать ваш самый технически сложный заказ?

– Все наши проекты достаточно сложные и не являются стандартными, за исключением телевизионных услуг, где за долгие годы мы отработали механизмы до автоматизма. Но в основном все проекты для нас новые, предполагающие принятие нестандартных решений, и мы с этим справляемся. Например, недавно в сфере медиалогистики нам была поставлена задача принять в режиме онлайн-трансляции сигнал, идущий в определённое время с определённого спутника, и доставить его другому телеканалу. И мы успешно реализовали проект, несмотря на сжатые сроки подготовки.

– Поле вашей деятельности действительно широкое. Собираетесь ли вы расширять список своих направлений, или всё же приоритетом для вас является модернизация и реализация существующих направлений?

– Пока мы ограничиваемся теми направлениями, по которым ведётся работа: предоставление услуг связи, проектирование, строительство и обслуживание сетей связи, медиалогистика. Тем более это разнообразная работа. Организация деятельности на рынке предоставления услуг интернета не является для нас интересной задачей ни с технической, ни с организационной точки зрения в силу жесточённой конкуренции. Тем не менее мы постоянно совершенствуемся в своей сфере и достигли такого уровня, что готовы помогать другим. В ближайшем будущем планируем запустить собственную франшизу, предлагая готовые коробочные решения интернет-провайдерам и операторам кабельного вещания на территории всей страны. А также хотели бы начать развивать собственный OTT-проект.

– Как вы считаете, с чем связан профессиональный успех компании, существует ли та самая секретная формула?

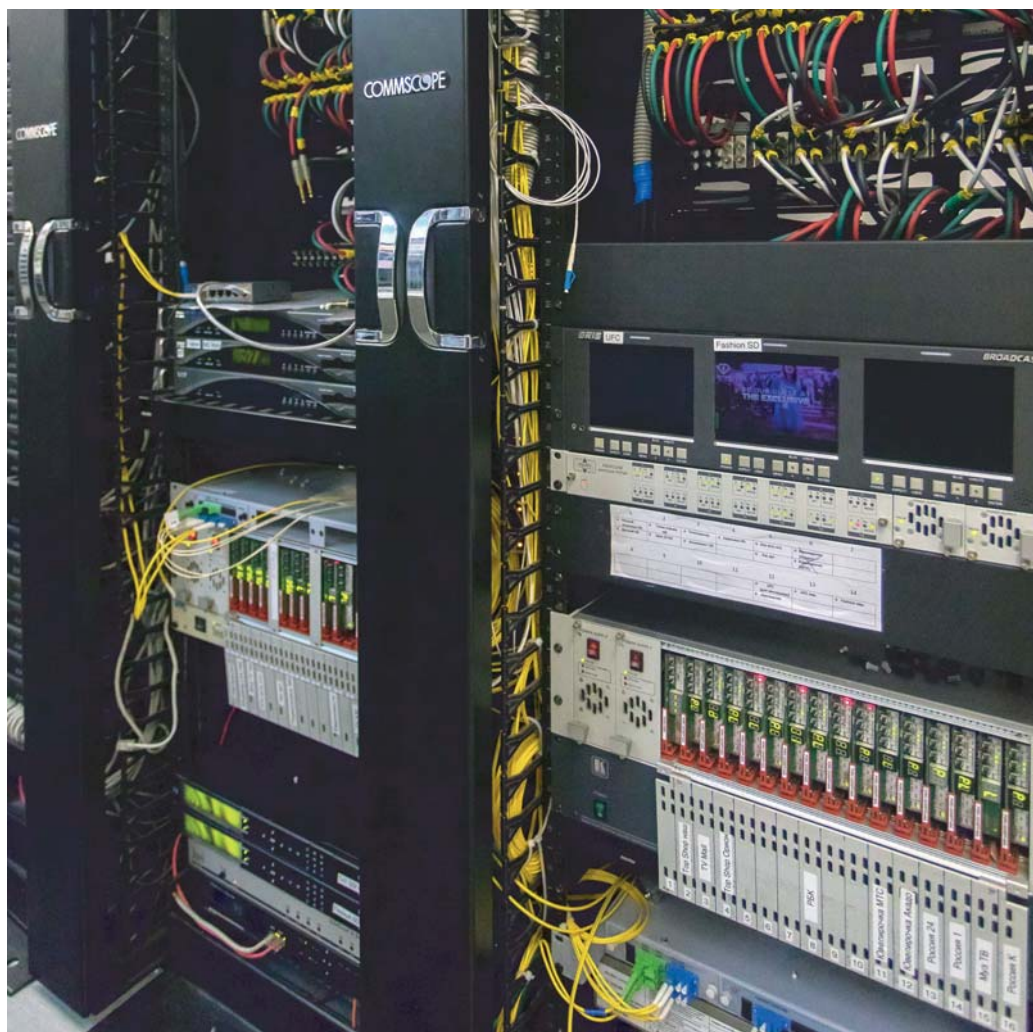
– Мы любим то, что делаем, а также мы очень активные и действительно неплохие организаторы. Для нас никакой формулы успеха не существует. Только упорный труд и целеустремлённость позволили добиться таких высот. Как гово-

рится, ловкость рук и никаких фокусов. Мы всегда действовали на свой страх и риск, не боялись вкладывать инвестиции в новые проекты и собственное развитие. И даже сейчас большая часть бюджета группы компаний уходит на наше развитие и совершенствование имеющегося оборудования. Наша головная станция находится в формате непрерывного финансирования и модернизации, что обеспечивает её надёжность в будущем. Залог успеха – это точный расчёт и абсолютное понимание всего, что ты делаешь. Также немаловажную роль играет авторитет руководителя, особенно в нашей области деятельности...

– При учёте региональной раздробленности вашей деятельности у вас есть только один головной офис. Как происходит контроль качества выполнения работ, и каковы главные требования к сотрудникам?

– У нас есть чёткое распределение зон ответственности не столько на территориальном уровне, сколько на функциональном. Например, даже наша система продаж чётко структурирована. В первую очередь, это удобно для самого персонала. Каждый менеджер продаёт определённую услугу и является абсолютным профи именно в ней, что обеспечивает наибольшее понимание самой услуги и, как следствие, увеличение её продаж.

Когда один человек продаёт все услуги организации, есть большая вероятность, что он не сможет их правильно преподнести клиенту и продать, нужна диверсификация персонала по направлениям. Благодаря этому наши услуги отлично продаются и пользуются спросом. Все вопросы сотрудники могут решать непрерывно в онлайн-режиме посредством разнообразных систем коммуникации. Мы скидываем в групповые чаты информацию о технических новинках, новостях рынка, поднимаем уровень образованности и компетентности наших сотрудников. Как говорится, кто предупреждён, тот вооружён. Мы постоянно внедряем новые системы учёта персонала, KPI, CRM, ЭДО и другие системы. При таком онлайн-общении и обмене информацией уровень технических знаний повышается как у технических специалистов, так и у бухгалтеров и секретарей, которые, на первый взгляд, и не связаны с этими направлениями. Сотрудники становятся высококлассными и узкоспециализированными специалистами. Мы работаем как команда, а не разрозненные отделы. Налажена у нас и система контроля – как горизонтальная, так и вертикальная. Мы проверяем не только сотрудников в рамках их работы, но и подготовку самих проектов, выполнение внутренних и внешних задач. Реализация любого действия контролируется на каждом этапе.



Vyacheslav Mironov:

“Our goal is to offer customers integrated solutions so that working with us will be convenient and comfortable”

Capital Cable Networks Group of Companies is a relatively young company in the field of design, installation and operation of communication networks of any complexity. It has gained excellent reputation as a reliable contractor and a highly qualified executor of technical solutions. The company has become one of the leaders on the cable television market in Moscow and the Moscow Region. Today we talked with the heads of the Capital Cable Networks Group of Companies: Vyacheslav Mironov, CEO of the CCN Group of Companies and Alexander Lebedev, its Commercial Director. They told us about work organization at an enterprise, things to know for any entrepreneur and ways to be the best in your field of activity.



– Mr. Mironov, the development of your company began in 2002; now, it is one of the largest companies providing communication services, construction and maintenance of communication networks. What did your activity start with?

– Initially, we developed as a company providing cable television services. We were engaged in the installation and maintenance of communal antennas. Our first work was carried out with the housing cooperatives of the Preobrazhensky district. Then we began to expand and carried out work in other

areas of Moscow. We built our own fiber-optic communication lines and connected the houses with the main regional broadcast stations. Then there was a unification of local networks into a single one with a centralized core. Now we cover almost all the areas of Moscow and the Moscow Region. The number of our customers is constantly growing. While expanding and developing, we have gained other competencies: communication networks construction and design. By fulfilling new orders as a contractor organization, we have established ourselves on the market and

have begun to participate in commercial and government tenders throughout Russia. Often, the fulfillment of the main order was accompanied by the solution of secondary tasks of customers. Our goal was to offer customers integrated solutions so that working with us will be convenient and comfortable. We did not rest on our laurels and began to develop new areas of activity. Cooperation with other broadcasting operators, television channels and radio stations pushed us to develop services in the field of media logistics. We have included not only physical support for communication lines to our functions, but also work with signals, starting from their receipt and processing, ending with round-the-clock monitoring of data flows. We use our own cable to enter most hardware TV channels and traffic exchange points. We have our own receiving terrestrial distributing antenna post, which provides us high-quality signal reception, which allows us to transmit the signal on request of a customer. This is a demanded service, which gives us the opportunity to develop further in this direction.

– Mr. Lebedev, you have a large number of orders that you successfully implement. Could you name your most technically sophisticated order?

– All our projects are quite complicated and unique, with the exception of television services, where over the years we have worked out mechanisms to automaticity. But basically, all projects are new for us, involving different innovative solutions. And we do cope with this! For example, recently we were tasked by media logistics to receive a signal in the online broadcasting mode, coming at a certain time from a particular satellite, and to deliver it to another television channel - we completed the project successfully, despite the tight preparation time.



– The field of your activity is really wide. Are you going to expand the list of your directions, or modernization and implementation of existing directions is your priority?

– Currently we are concentrated at the areas, the work at which is already underway: communication services, design, construction and maintenance of communication networks and media logistics. I think it is a rather diverse work. Due to fierce competition on the Internet services market, the arrangement of activities in this direction is not an interesting task for us both from technical and organizational point of view. Nevertheless, we are continuously moving towards perfection in our field and have reached such a level as to help others. In the near future we plan to launch our own franchise, offering out-of-the-box solutions to Internet providers and cable operators throughout the country. Also we would like to develop our own OTT project.

– What is reason for professional success of your company? What is your opinion on some secret formula, does it exist?

– We love what we do. We are very active and competent masterminds. There is no formula for success for us. Only hard work and determination allowed us to achieve such heights. As people say, sleight of hand and

nothing more. We always acted at our own peril and risk. We were not afraid to invest money in new projects and our own development. Even nowadays, most of the budget of the group goes to our improvement and modernization of existing equipment. Our head station is in the continuous financing and modernization, which ensures its reliability in the future. The key to success is an accurate calculation and an perfect knowledge of everything that you do. The authority of the leader also plays an important role, especially in our field of activity.

– Despite the regional fragmentation of your business, you have only one head office. How is the work quality control performed? What are main requirements for employees?

– We have a clear distribution of responsibility areas, not so much at the territorial level as at the functional. Even our sales system is clearly structured. First of all, it is convenient for the staff themselves. Each manager sells a particular service and is an absolute pro in it, as a result the full-scale understanding of the service provides an increase in its sales. When one person sells all the services of the organization, there is high probability that he or she will not be able to introduce them to the client properly and sell them. The staff needs to be diversified in directions. Thanks to this our services are salable and demanded. The employees can solve online all issues, using a variety of communication systems. We provide with information about new technical innovations and news of the market through group chats - we raise the level of education and competence of our employees. As the saying goes, “forewarned is forearmed.” We regularly introduce new personnel accounting systems, KPI, CRM, EDI and other systems. With such online communication and information exchange, the level of technical knowledge increases both among technical specialists and accountants and secretaries who are not related to these areas as it may seem. All our employees become highly skilled and highly specialized. We work as a team, not as separate departments. Also we have established a control system - both horizontal and vertical. We check not only the work of staff, but also the projects preparation, the implementation of internal and external tasks. Each stage of any action is monitored.



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

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

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

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (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 молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ФОРУМ-ВЫСТАВКА



ГОСЗАКАЗ

ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

XVI Всероссийский форум-выставка «Госзаказ: национальные проекты»

**25-27 марта 2020
КВЦ «ПАТРИОТ»**

**В ИНТЕРЕСАХ СТРАНЫ –
В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО!**

www.forum-goszakaz.ru

8 800 250-99-84





14th Azerbaijan International AGRICULTURE EXHIBITION

19-21 MAY 2020

Baku Expo Center / Baku, Azerbaijan

Organiser



Tel.: +994 12 404 10 00

+994 55 224 10 00

E-mail: caspianagro@ceo.az

www.caspianagro.az

[www.fb.com/caspianagro](https://www.facebook.com/caspianagro)

#CaspianAgro

Transforming AgriCulture to AgriBusiness

