

Business DIALOG Media

International  
**RBCG**

Russian Business Guide

ENG+RUS

6/70 Март 2020



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)

12+



**ВИКРАМ ПУНИЯ,**

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ФАРМАСИНТЕЗ»:

**«ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА  
ЛУЧШЕ, НАДО СОТРУДНИЧАТЬ!..»**



# 14<sup>th</sup> 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](mailto:caspianagro@ceo.az)

[www.caspianagro.az](http://www.caspianagro.az)

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

#CaspianAgro

*Transforming AgriCulture to AgriBusiness*



Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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. Электrozаводская, 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](mailto: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 № 6/70 март 2020**

Подписано в печать 05.03.2020 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии:

**Александр Юрьевич Падежов**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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](mailto: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 № 6/70 March 2020**

Passed for printing on 05.03.2020

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

## ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

СЕРГЕЙ КАТЫРИН: «ОБЪЕДИНЕНИЕ БРИКС СЕГОДНЯ  
ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ОПОР  
ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ МНОГОПОЛЯРНОЙ СИСТЕМЫ МИРА»

**SERGEY KATYRIN: "THE BRICS ASSOCIATION TODAY IS ONE  
OF THE MOST IMPORTANT BACKBONES  
OF THE FORMING MULTIPOLAR SYSTEM OF THE WORLD"**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

20

ВИКРАМ ПУНИЯ: «ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА ЛУЧШЕ,  
НАДО СОТРУДНИЧАТЬ!..»

**VIKRAM PUNIA: "YOU NEED TO COOPERATE TO MAKE  
A PERSON'S LIFE BETTER!.."**

## ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

26

СМОТРЕТЬ НА МИР, ОТКРЫВ ROTO...

**SEE THE WORLD, HAVING OPENED ROTO...**

34

РАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСВЕЩЕНИЕ

**RATIONAL INVESTMENT IN LIGHTING**

## ЕСТЬ МНЕНИЕ OPINION

38

ЛУЧШИЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНДИИ

**BEST TOURIST DESTINATIONS IN INDIA**

44

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ  
ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

**CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION  
FOR THE SET OF TASKS**



## СЕРГЕЙ КАТЫРИН:

# «ОБЪЕДИНЕНИЕ БРИКС СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ОПОР ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ МНОГОПОЛЯРНОЙ СИСТЕМЫ МИРА»

Объединение БРИКС сегодня является одной из важнейших опор формирующейся многополярной системы мира, убежден президент ТПП РФ Сергей Катырин, глава российской части Делового совета БРИКС.

Об этом он заявил на Деловом форуме БРИКС «Экономическое партнёрство для нового цикла развития», состоявшемся 13 ноября 2019 года в столице Бразилии.

Сергей Катырин в своём выступлении говорил о растущем взаимодействии экономик стран БРИКС, о перспективах расширения сотрудничества и о сложностях, барьерах, мешающих этому.

Да, экономическое сотрудничество между странами БРИКС расширяется, несмотря на пока существующие преграды. И всё же уровень торгово-экономического сотрудничества не соответствует

уровню политического диалога, то есть потенциал экономического сотрудничества в рамках БРИКС далеко не исчерпан, считает Сергей Катырин.

Стратегия экономического партнёрства БРИКС с самого начала формирования объединения предусматривала диверсификацию торгово-экономического взаимодействия, поиск новых точек роста и развития. Так, в этих целях на сам-

*В 2020 председательство в БРИКС перешло от Бразилии к России. Саммит объединения пройдет в Санкт-Петербурге 21-23 июля. Встреча лидеров БРИКС будет объединена с саммитом ШОС.*

мите БРИКС в Форталезе ещё в 2014 году было принято решение о создании Платформы обмена деловой информацией. Её задачи во многом сейчас решает Деловой форум БРИКС.

Сегодня уже очевиден устойчивый интерес предпринимателей стран БРИКС к взаимному сотрудничеству. Этому также способствует взаимодополняемость многих секторов экономики государств-участников БРИКС.

В работе форума приняла участие представительная делегация из России – представители крупнейших компаний.

Внешнеторговый оборот России со странами БРИКС увеличивается. В 2017 году он составил 102,4 млрд долларов (это 17,5% общего объёма внешней торговли РФ), а в 2018 году вырос на 22,4% (125,3 млрд долларов, или 18,2% объёма внешней торговли страны).

Есть хорошие перспективы расширения сотрудничества в таких отраслях, как авиационная промышленность, энергетическое машиностроение, металлургия, станкостроение, радиоэлектронная промышленность, транспортное и специальное машиностроение, сельское хозяйство. Есть потенциал для сотрудничества в реализации инфраструктурных проектов по созданию и совершенствованию транспортно-логистических коридоров на территориях стран БРИКС, в области поставок продовольствия, продукции сельскохозяйственного машиностроения, железнодорожного транспорта, минеральных удобрений.

Российским компаниям есть что предложить партнёрам в этих сферах.

В мировых масштабах БРИКС – структура молодая. Однако сделано уже многое, немало ещё предстоит сделать. В непростых нынешних условиях на мировом рынке необходимы решения, позволяющие добиться в перспективе экономического роста всех стран БРИКС. То есть речь идёт о совместных решениях в интересах каждого. Много работы в области снижения административных барьеров, гармонизации и унификации стандартов.

Необходимы тщательный анализ действующих барьеров между странами и выработка лучших практик регулирования, мер, упрощающих процедуры торговли.

В условиях действия протекционистских тенденций в торговле, волатильности на валютных рынках для снижения негативных последствий нужно активнее переходить на расчёты в национальных валютах. Важно также работать над повышением информационной осведомлённости наших предпринимателей о возможностях сотрудничества с коллегами в странах БРИКС.

В заключение своего выступления Сергей Катырин акцентировал внимание участников форума на возможностях конгрессных мероприятий, выставок и ярмарок, участие в которых позволяет предпринимателям напрямую донести информацию о товарах и услугах до потенциального потребителя. Он пригласил участников форума на мероприятия БРИКС, которые пройдут в следующем году в России.

На форуме рассматривались, в частности, такие вопросы, как торговля в рамках БРИКС, инновации и цифровая экономика в странах «пятёрки» и инвестиционные возможности экономик государств – членов БРИКС.

*О создании Делового совета БРИКС было объявлено на полях V саммита БРИКС в г. Дурбан (ЮАР) 27 марта 2013 года.*

*В соответствии с учредительными документами деятельность совета направлена на создание площадки для обсуждения вопросов укрепления и продвижения экономических, торговых, деловых и инвестиционных связей между деловыми кругами пяти стран, а также на обеспечение диалога между предпринимательским сообществом и представителями правительственных структур.*

*Представителями России в Деловом совете БРИКС на 2019-2021 гг. назначены:*

- 1. О. В. Белозёров, генеральный директор ОАО «РЖД»;*
- 2. И. И. Шувалов, председатель государственной корпорации «ВЭБ.РФ»;*
- 3. К. А. Дмитриев, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций;*
- 4. С. В. Чемезов, генеральный директор государственной корпорации «Ростех».*

*Возглавляет российскую часть Делового совета БРИКС президент ТПП РФ С. Н. Катырин.*

*Задачей Делового совета БРИКС является выявление проблемных вопросов и трудностей, сдерживающих рост экономических, торговых, деловых и инвестиционных связей между странами БРИКС, а также формирование предложений и рекомендаций по их разрешению.*

*Итоги работы Делового совета БРИКС представляются в годовом отчёте, который передаётся главам государств БРИКС в ходе традиционных встреч лидеров с Деловым советом на полях саммитов БРИКС.*

*В настоящее время при Деловом совете БРИКС осуществляют свою деятельность девять рабочих групп:*

- 1) инфраструктура (в т. ч. все виды транспорта и логистика);*
- 2) производственный сектор (в т. ч. фармацевтическое производство, высокие технологии, добыча, обработка и обогащение полезных ископаемых, металлургическая промышленность и др.);*
- 3) финансовый сектор (в т. ч. банковский сектор, страхование и инвестиционное сотрудничество);*
- 4) энергетика и «зелёная» экономика;*
- 5) профессиональная подготовка кадров;*
- 6) сельское хозяйство;*
- 7) дерегуляция;*
- 8) региональная авиация;*
- 9) цифровая экономика.*

## SERGEY KATYRIN:

**“THE BRICS ASSOCIATION TODAY IS ONE OF THE MOST IMPORTANT BACKBONES OF THE FORMING MULTIPOLAR SYSTEM OF THE WORLD”**

The BRICS Association today is one of the most important backbones of the forming multipolar system of the world – President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Head of the Russian Chapter of the BRICS Business Council, Sergey Katyrin is convinced in it.

He stated this at the BRICS Business Forum “Economic Partnership for a New Development Cycle” held on November 13, 2019 in the capital of Brazil.



Sergey Katyrin spoke about the expanding interaction of the BRICS economies, the prospects for broader cooperation, as well as about the difficulties and barriers.

It is possible to say for sure that economic cooperation between the BRICS countries is expanding despite the existing barriers. And yet the level of trade and economic cooperation does not correspond to the level of political dialogue, which means that the potential for economic cooperation within BRICS is far from being exhausted, Sergey Katyrin believes.

Since the beginning of the Association establishment, the BRICS

*In 2020, the BRICS chairmanship passed from Brazil to Russia. The Association Summit will be held in St. Petersburg on July 21-23. The meeting of BRICS leaders will be combined with the SCO summit.*

strategy of economic partnership has been including diversification of trade and economic interaction, as well as search for new points of growth and development. Thus, to this purpose at the BRICS Summit - Fortaleza, 2014 it was decided to create a Business Information Exchange Platform. Most of its tasks are currently being solved by the BRICS Business Forum.

The steady interest in mutual cooperation among entrepreneurs from BRICS today is already evident. This is also facilitated by the complementarity of many sectors of the BRICS member states economies.

The forum was attended by the large delegation from Russia - representatives of major companies.

The external trade turnover between Russia and the BRICS countries is increasing. It amounted to \$102.4 billion in 2017 (which is 17.5% of the total foreign trade volume of Russia), and in 2018 it increased by 22.4% (\$125.3 billion, or 18.2% of the foreign trade volume of the country).

There are good prospects for expanding cooperation in such industries as aviation, power engineering, metallurgy, machine-tool construction, radioelectronic industry, transport and special machine building, agriculture. There is potential for cooperation on the implementation of infrastructure projects for the establishment and improvement of transport and logistics corridors on the territories of the BRICS countries, in the supply of foodstuffs, agricultural engineering products, railway transport and mineral fertilizers.

Russian companies have much to offer to their partners in these areas.

On a global scale, BRICS is a young structure. Much has been already done, however, much remains to be done. In the current difficult conditions on the world market, we need solutions to achieve economic growth at all BRICS countries. In other words, we are talking about joint solutions in the interests of all. There is a lot of work to be done in reducing administrative barriers, harmonizing and unifying standards.

The situation requires both a thorough analysis of existing barriers between the countries and development of the best regulatory practices and trade facilitation measures.

Under the protectionist tendencies in trade and volatility in the foreign exchange markets, in order to reduce the negative consequences, it is necessary to actively switch to settlements in national currencies. It is also important to work on raising the awareness of entrepreneurs of our countries about the possibilities of cooperation with colleagues in the BRICS countries.

In the conditions of protectionist tendencies in trade and volatility on currency markets, it is necessary to move more actively to national currency payments in order to reduce negative consequences. It is also important to raise awareness of our entrepreneurs about opportunities for cooperation with colleagues in BRICS countries.

At the end of his speech, Sergey Katyrin drew attention of the forum participants to the opportunities of the congress events, exhibitions and fairs, participation in which allows entrepreneurs to convey information about goods and services directly to the potential consumer. He invited the forum participants to the BRICS events, which will be held next year in Russia.

Such issues as trade within the framework of BRICS, innovation and digital economy in the five countries and investment opportunities of the economies of the BRICS member states were reviewed at the forum.

*The establishment of the BRICS Business Council was announced on the 5th BRICS Summit in Durban (South Africa) on March 27, 2013.*

*In accordance with the charter documents, the Council's activity is aimed at creating a platform for discussing issues on strengthening and promoting economic, trade, business and investment ties between business communities of the five countries, as well as to ensure dialogue between the business community and representatives of the government agencies.*

*Russian representatives in the BRICS Business Council for 2019-2021:*

- 1. O. V. Belozarov, CEO of Russian Railways;*
- 2. I.I. Shuvalov, Chairman of the State Development Corporation VEB.RF*
- 3. K.A. Dmitriev, CEO of the Russian Direct Investment Fund ;*
- 4. G.V. Chemezov, Director General of Rostekh State Corporation*

*President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation S.N. Katyrin heads the Russian Chapter of the BRICS Business Council.*

*The task of the BRICS Business Council is to identify problematic issues and difficulties which hinder the growth of economic, trade, business and investment relations between the BRICS countries, as well as to develop proposals and recommendations for their resolution.*

*The results of work of the BRICS Business Council are presented in the annual report, which is provided to the heads of BRICS countries on the traditional meetings of leaders with the Business Council on the BRICS summits.*

*Currently, nine working groups are operating under the BRICS Business Council:*

- 1) infrastructure (including logistics and all modes of transport);*
- 2) manufacturing sector (including pharmaceutical production, high technology, mining, mineral processing, metallurgical industry, etc.);*
- 3) the financial sector (including the banking sector, insurance and investment cooperation);*
- 4) energy and green economy;*
- 5) professional staff training;*
- 6) agriculture;*
- 7) deregulation;*
- 8) regional aviation;*
- 9) digital economy.*

## РОССИЯ И ИНДИЯ ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ СОВМЕСТНЫХ РАЗРАБОТОК В ОБЛАСТИ ИТ

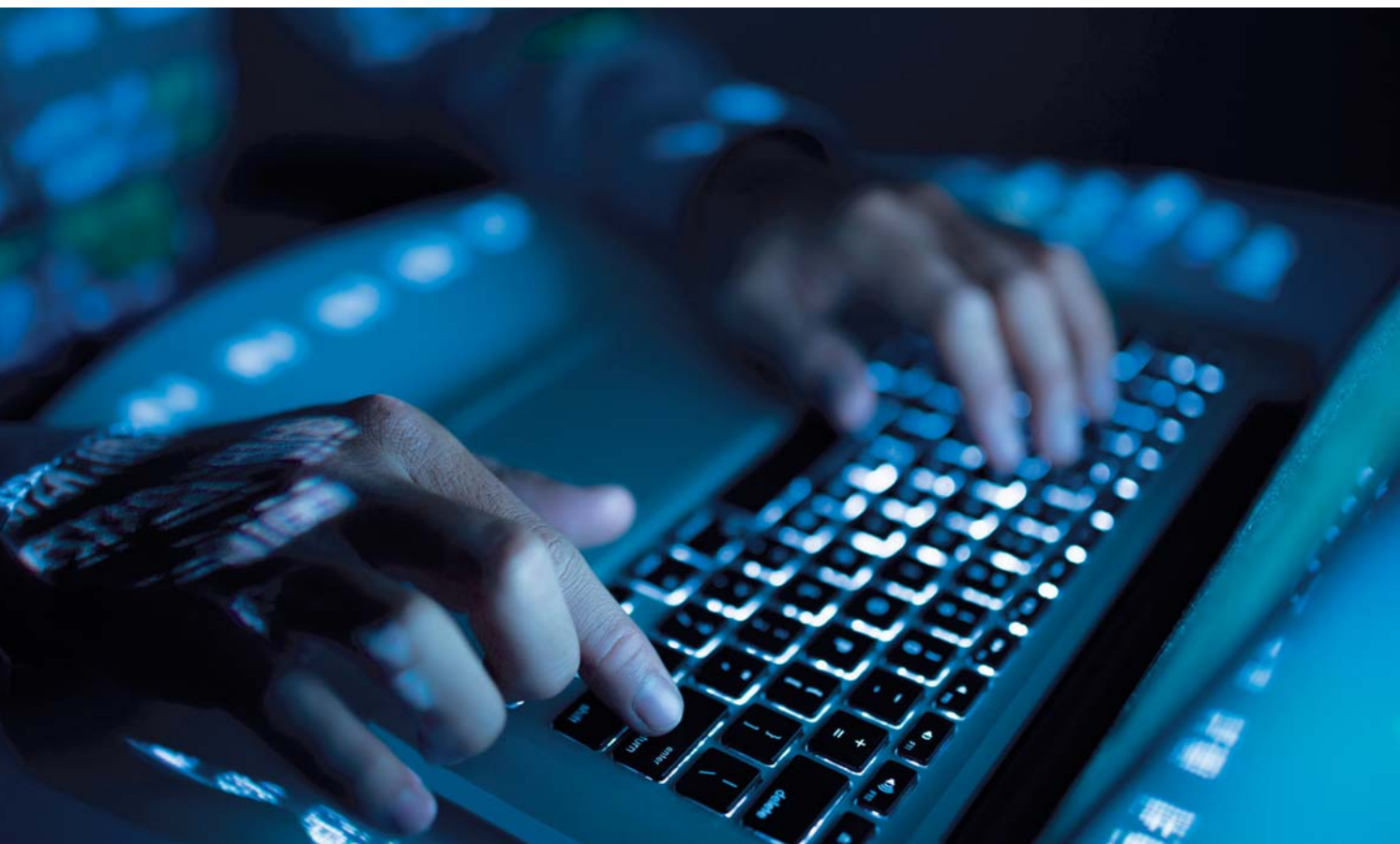
В Москве прошла встреча секретаря Министерства электроники и информационных технологий Республики Индия Аджая Пракаша Сохни и заместителя министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Михаила Мамонова. В ходе встречи обсуждалось объединение усилий в области цифровых технологий, искусственного интеллекта, блокчейна, машинного обучения, 5G и кибербезопасности.

Обе страны прекрасно дополняют друг друга в данной сфере. Российские учёные являются экспертами в фундаментальных науках и точном машиностроении. Индия предоставляет огромный рынок, а также обладает молодыми талантами, бизнес-экосистемой

и выходом на мировой рынок. Также сильной стороной России является кибербезопасность.

Электронные системы меняются очень быстро. В этом контексте, подчеркнул Сохни, Индии и России необходимо объединить усилия для решения новых проблем рынка. Россия должна увидеть в Индии партнёра по разработке новых продуктов, а не только рынок сбыта, хотя, по словам Сохни, Индия является очень многообещающим рынком.

Сохни пригласил российские компании в Индию и заверил их в своей поддержке.



## RUSSIA AND INDIA DISCUSSED PROSPECTS FOR JOINT DEVELOPMENT IN THE IT SPHERE

In Moscow, a meeting was held between Secretary of the Ministry of Electronics and Information Technology of the Republic of India Ajay Prakash Sawhney and Deputy Minister of Digital Development, Communications and Mass Media of the Russian Federation Mikhail Mamonov. During the meeting, the joint efforts in the field of digital technologies, artificial intelligence, blockchain, machine learning, 5G and cybersecurity were discussed.

Both countries perfectly complement each other in this area. Russian scientists are experts in fundamental sciences and precision engineering. India provides a huge market, and it also has young

talents, a business ecosystem and access to the global market. Another strong point of Russia is cybersecurity.

Electronic systems change very quickly. In this context, Mr. Sawhney emphasized, India and Russia need to join forces to solve new market problems. Russia should see India as a partner in developing new products, not just a market, although, according to Mr. Sawhney, India is a very promising market.

Mr. Sawhney invited Russian companies to India and promised to support them.

<http://www.russiaindiabusiness.com/news/rossiya-i-indiya-obsudili-perspektivy-sovmestnykh-razrabotok-v-oblasti-it/>





## РОССИЯ И ИНДИЯ ОБСУЖДАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА В АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

Россия и Индия открывают новые грани сотрудничества в области атомной энергетики. К ним относится строительство АЭС в странах Африки, в том числе в Эфиопии, и на Ближнем Востоке.

«Есть также хорошие перспективы для сотрудничества России и Индии в атомной энергетике в третьих странах. Мы уже работаем по такой схеме в Бангладеш – там идёт строительство АЭС «Руппур». Сейчас Россия достаточно активна в строительстве АЭС на Ближнем Востоке и в Африке. Это открывает перед нами новый путь сотрудничества», – сказал посол.

Именно проекты, подобные АЭС «Руппур», имеют особое значение для обеих стран.

«Россия уже имеет договорённости в этой сфере с рядом африканских стран. Эфиопия одна из них, есть несколько стран на Ближнем Востоке. Это будут российские проекты, но с участием Индии. Переговоры пока идут на начальной стадии, но мы надеемся, что это будет новая эра сотрудничества России и Индии в сфере атомной энергетики. Это связано с успехом российско-индийского сотрудничества в Бангладеш», – подчеркнул дипломат.

АЭС «Руппур» строится по российскому проекту в 160 километрах от столицы Бангладеш – Дакки. Начало промышленной эксплуатации первого энергоблока намечено на 2023 год, второго – на 2024 год.

## RUSSIA AND INDIA DISCUSS PROSPECTS FOR COOPERATION IN THE NUCLEAR POWER GENERATION INDUSTRY

Russia and India open up new facets of cooperation in the field of nuclear power. These include the construction of nuclear power plants in Africa, including Ethiopia, and the Middle East.

“There are also good prospects for cooperation between Russia and India in the nuclear power industry in other countries. We are already working on such a scheme in Bangladesh – the Ruppur NPP is under construction. Now Russia is quite active in the construction of nuclear power plants in the Middle East and Africa. This opens up a new way of cooperation,” said the ambassador.

It is projects like the Ruppur NPP that are of particular importance for both countries.

“Russia already has agreements in this area with a number of African countries. Ethiopia is one

of them, there are several countries in the Middle East. These will be Russian projects, but with the participation of India. Negotiations are ongoing at the initial stage, but we hope that this will be new era of cooperation between Russia and India in the field of nuclear power industry. This is due to the success of Russian-Indian cooperation in Bangladesh,” the diplomat emphasized.

The Ruppur NPP is being built according to the Russian project 160 kilometers from the capital of Bangladesh, Dhaka. The start of industrial operation of the first power unit is scheduled for 2023, the second – in 2024.

<http://www.russiaindiabusiness.com/news/rossiya-i-indiya-obsuzhdayut-perspektivy-sotrudnichestva-v-atomnoy-energetike/>

## ИНДИЙСКИЕ АСТРОНАВТЫ ПРОХОДЯТ ОБУЧЕНИЕ В РОССИЙСКОМ ЦЕНТРЕ

Четверо индийских астронавтов проходят программу обучения в Центре подготовки космонавтов имени Ю. А. Гагарина. Программа рассчитана на 11 месяцев, затем подготовка продолжится в Индии.

«Готовятся они с одинаковым функционалом, нет сейчас разграничения на «командир», «бортинженер 1» или «бортинженер 2», как это типично для кораблей типа «Союз». Программа у них включает общекосмическую подготовку, которую мы даём нашим космонавтам, но в сокращённом объёме. Кроме того, предусматривается закрепление теоретических знаний на базе изучения практической конструкции конкретного космического корабля «Союз», – сказал начальник ЦПК имени Ю. А. Гагарина Павел Власов. – Преподавание официально ведётся на русском языке с переводом, несмотря на то, что большая часть наших инструкторов владеет английским языком. Есть основная часть информации, для которой перевод должен быть официальным. Преподаём на русском языке, перевод – параллельно. Они тоже изучают русский язык... потому что корабль «Союз», все надписи на пультах, описание, бортовая документация выполнены на русском языке», – добавил он.

В настоящий момент астронавты отрабатывают навыки выживания в условиях приземления в лесисто-болотистой местности зимой.

## INDIAN ASTRONAUTS ARE TRAINED IN THE RUSSIAN CENTER

Four Indian astronauts undergo a training program at the Yuri A. Gagarin State Scientific Research-and-Testing Cosmonaut Training Center. The program is designed for 11 months, then the training will continue in India.

“They are training with the same functionality, now there is no distinction between “commander”, “flight engineer 1” or “flight engineer 2”, as it is typical for ships of the Soyuz type. Their program includes general space training, which we give to our astronauts, but in a reduced volume. In addition, it is envisaged to consolidate theoretical knowledge on the basis of studying the practical design of a specific Soyuz spacecraft, said Pavel Vlasov, head of the GCTC.

“Training is officially conducted in Russian with translation, despite the fact that most of our instructors speak English. There is a bulk of information for which the translation must be official. We give information in Russian. The translation is made in parallel; they also learn the Russian language... because the Soyuz ship has all the inscriptions on the remote controls, the description, on-board documentation in Russian,” he added.

Currently, astronauts are practicing survival skills in a wooded area in winter.

<http://www.russiaindiabusiness.com/news/indiyskie-astronavty-prokhodyat-obuchenie-v-rossiyskom-tsentre/>

## ГЛАВА МИД РОССИИ РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ РОССИЙСКО-ИНДИЙСКОГО СОЮЗА

Глава МИД Сергей Лавров посетил Индию для встречи с Министром иностранных дел Индии Субраманиамом Джайшанкар. В ходе визита Лавров дал интервью индийской газете The Times of India. Он отметил особый статус отношений между двумя странами, важность укрепления не только политических, но и торговых отношений. Подчеркнул необходимость расширения взаиморасчётов в национальных валютах.

«В настоящее время Москва и Нью-Дели ведут энергичную работу по подготовке нового межправительственного соглашения о взаимной защите капиталовложений, что, безусловно, повысит защищённость инвесторов с обеих сторон. Этому призвано способствовать и прорабатываемое в настоящее время соглашение о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Индией».

Сергей Лавров рассказал о стратегии качественного совершенствования структуры двусторонней торговли, об уходе от её сырьевого характера в пользу продукции с высокой добавленной стоимостью.

«Следует двигаться вперёд, наращивать портфель совместных проектов, развивая новые технологические альянсы в передовых наукоёмких отраслях», – добавил он.

Также в разговоре был затронут вопрос о сотрудничестве в энергетической сфере. Российский дипломат рассказал о совпадении стратегических интересов обеих стран.

«Налаживаем кооперацию в геологоразведке, совместной разработке нефтяных и газовых месторождений на территории двух стран, включая шельфовые проекты, что в перспективе позволит Индии стать первым неарктическим государством, осуществляющим добычу ресурсов в Арктике. В частности, индийские компании участвуют в освоении нефтегазовых месторождений в рамках проекта «Сахалин-1», а также Ванкорского нефтегазоконденсатного месторождения. В свою очередь, НК «Роснефть» – акционер одного из крупнейших в регионе НПЗ «Вадинар».

Во время будущей встречи дипломаты планируют обсудить не только двусторонние взаимоотношения, но и острые моменты мировой политической ситуации.



## RUSSIAN FOREIGN MINISTER SPOKE ABOUT THE PLANS OF THE RUSSIAN-INDIAN UNION

Foreign Minister Sergey Lavrov visited India to meet with Indian Foreign Minister Subrahmanya Jaishankar. During the visit, Mr. Lavrov gave an interview to the Indian newspaper The Times of India. He noted the special status of relations between the two countries, the importance of strengthening not only political, but also trade relations. He emphasized the need to expand mutual settlements in national currencies.

“Currently, New Delhi and Moscow are vigorously working to prepare a new intergovernmental agreement on the mutual protection of investments, which will by far increase investor protection for both sides. The agreement on a free trade zone between the Eurasian Economic Union and India

which is currently being negotiated should also contribute to this.”

Sergey Lavrov spoke about the strategy of qualitatively improving the structure of bilateral trade, shifting from commodities to products with high added value.

“We need to move forward, build a portfolio of joint projects, forging new technological alliances in advanced, knowledge-intensive industries,” he added.

Also, in the conversation, the issue of cooperation in the energy sector was raised. Russian diplomat spoke about the coincidence of strategic interests of both countries.

“We are establishing cooperation in geological exploration, joint development of oil and gas fields in the territory of the two

countries, including offshore projects, which will eventually allow India to become the first non-Arctic state extracting resources in the Arctic. Specifically, Indian companies participate in the development of oil and gas fields under the Sakhalin-1 project, as well as the Vankor oil and gas condensate field. The Rosneft oil company, in its turn, is a shareholder in one of the region’s largest refineries, Vadinar.”

During a future meeting, diplomats plan to discuss not only bilateral relations, but also the critical moments of the global political situation..

<http://www.russiaindiabusiness.com/news/glava-mid-rossii-rasskazal-o-planakh-rossiysko-indiyskogo-soyuza/>

## РОСПЕЧАТЬ ПОЗНАКОМИТ ИНДИЮ С СОВРЕМЕННОЙ РУССКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

В индийской Калькутте проходит Международная книжная ярмарка. Во время церемонии открытия российского стенда заместитель руководителя Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям Владимир Григорьев поделился планами на будущее.

«Мы пытаемся пробудить у индийских издателей вкус к современной русской литературе, поддержать индийских переводчиков, связать их с индийскими издательствами и начать серию современной русской литературы на индийских языках», – сказал Григорьев.

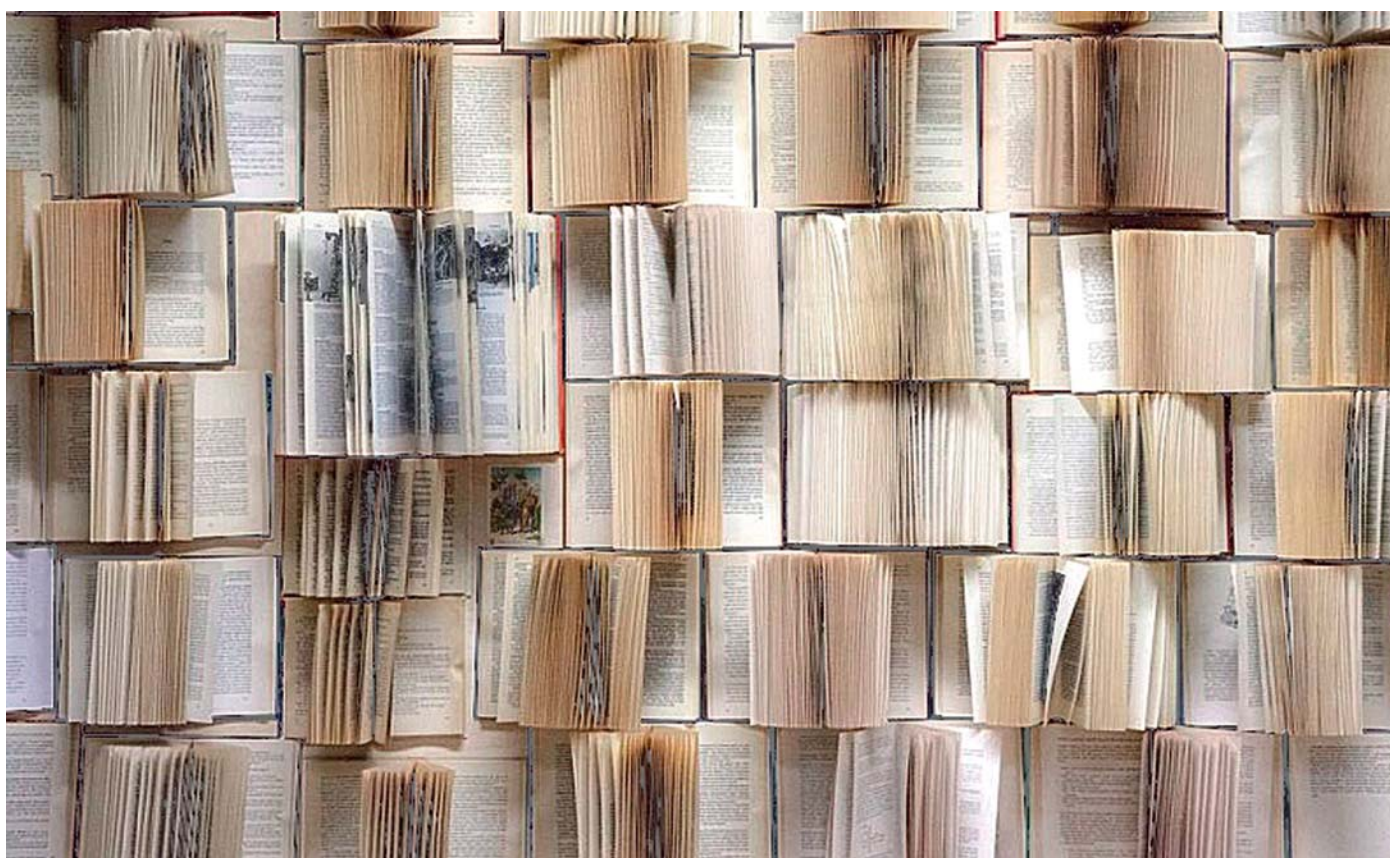
Сотрудничество в гуманитарной сфере должно стать таким же плодотворным, как политические и торгово-экономические отношения между странами.

«Узнавать и понимать друг друга лучше всего через литературу. В Москве аккредитован один-единственный журналист из Индии, и информацию о России индийцы здесь часто берут из иностранных агентств. Мы хотим попробовать дать индийцам информацию о России поверх заголовков, которые перепечатываются

западными агентствами, нам надо постараться, чтобы они больше знали о нас», – добавил он.

На данный момент упор делается на детскую литературу, но России есть что предложить и более взрослым читателям.

«Мы предложим нашим индийским коллегам на выбор любую двадцатку или тридцатку современных российских авторов. Выбор за ними. Берите, издавайте, изучайте Россию», – заключил Григорьев.



## ROSPECHAT WILL INTRODUCE INDIA TO MODERN RUSSIAN LITERATURE

The Indian Book Fair is being held in Indian Calcutta. During the opening ceremony of the Russian booth, Deputy Head of the Federal Press and Mass Media Agency Vladimir Grigoryev shared his plans for the future.

“We are trying to arouse interest in modern Russian literature among Indian publishers, support Indian translators, connect them with Indian publishers and start a series of modern Russian literature in Indian languages,” Grigoryev said.

Humanitarian cooperation should be as fruitful as political, trade and economic relations between countries.

“It is best to know and understand each other through literature. In Moscow, only one journalist from India is accredited and Indians here often take information about Russia from foreign agencies. We want to try to give Indians information about Russia over the headings that are reprinted by Western agencies, we need to try so they know more about us,” he added.

At the moment, the emphasis is on children’s literature, but Russia has something to offer more adult readers.

“We will offer our Indian colleagues a choice of any twenty or thirty contemporary Russian authors. The choice is theirs. Take, publish, study Russia,” concluded Grigoryev.

<http://www.russiaindiabusiness.com/news/rospechat-poznakomit-indiyu-s-sovremennoy-russkoy-literaturoy/>

## ГЛАВА РЖД И ПОСОЛ ИНДИИ ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ

**В** Москве состоялась встреча генерального директора, председателя правления ОАО «РЖД» Олега Белозёрова с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Индия в России Д. Б. Венкатешем Вармой.

В ходе встречи обсуждались перспективы совместных проектов в сферах модернизации и развития железнодорожной инфраструктуры, систем управления железнодорожным транспортом, внедрения цифровых технологий и подготовки специалистов в области железнодорожного транспорта, а также увеличения товарооборота между государствами.

«Мы знаем запрос активно развивающейся Индии на новый облик железных дорог – на новое качество сервиса, высокие скорости и современные технологии. У железных дорог обеих стран имеются необходимые наработки, которые могут гармонично дополнить друг друга. Холдинг «РЖД» – глобальный лидер в вопросах безопасности, экологии и энергоэффективности, и мы готовы расширить взаимодействие с нашими коллегами из Индийских железных дорог», – отметил Олег Белозёров.

Товарооборот между Россией и Индией в 2019 году превысил 11 млрд долларов, основным драйвером роста выступили нефть и каменный уголь. В частности, поставки угля в прошедшем году выросли почти на 78% – до 8 млн тонн.

Олег Белозёров отметил, что международный профиль холдинга «РЖД» охватывает проекты в сферах грузовых перевозок и логистических сервисов. Компания осу-



ществляет управление инфраструктурой в Армении и Монголии, модернизацию инфраструктуры в Сербии, увеличивает число транзитных маршрутов на сети российских железных дорог.

Сотрудничество с железными дорогами Индии развивается в сферах модернизации инфраструктуры и подготовки кадров. Так в декабре 2019 года Индийскими железными дорогами было принято подготовленное ОАО «РЖД» технико-экономическое обоснование проекта повышения скорости движения поездов до 200 км/ч на линии Нагпур – Секундерабад. Также в прошлом году более 180 сотрудников Индийских железных дорог прошли подготовку в России по специальным образовательным программам.

## HEAD OF RUSSIAN RAILWAYS AND AMBASSADOR OF INDIA DISCUSS PROSPECTS FOR JOINT PROJECTS

**In** Moscow, a meeting was held between Oleg Belozarov, CEO and Chairman of the Board of Russian Railways, with D. Bala Venkatesh Varma, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of India to Russia.

During the meeting, the prospects of joint projects in the areas of modernization and development of railway infrastructure, railway transport management systems, the introduction of digital technologies and the training of specialists in the field of railway transport, as well as the increase in trade between countries were discussed.

“We know the demand of actively developing India for a new look of railways –

for a new quality of service, high speeds and modern technologies. The railways of both countries have the necessary developments that can harmoniously complement each other. Russian Railways Holding is a global leader in safety and environmental issues and energy efficiency, and we are ready to expand cooperation with our colleagues from the Indian Railways,” said Oleg Belozarov.

In 2019, trade between Russia and India exceeded \$ 11 billion, oil and coal were the main growth drivers. In particular, coal supplies last year grew by almost 78% to 8 million tons.

Oleg Belozarov noted that the international profile of the Russian Railways holding covers projects in the areas of freight transportation and logistics services. The company manages the infrastructure in Armenia and Mongolia, modernizes the infrastructure in Serbia, and increases the number of transit routes of the Russian railway network.

Cooperation with Indian Railways is developing in the areas of infrastructure modernization and training. So, in December 2019, the Indian Railways adopted a feasibility study prepared by Russian Railways for the project to increase train speeds to 200 km/h on the Nagpur – Secunderabad line. Also last year, more than 180 Indian Railways employees were trained in Russia under special educational programs.

<https://news.myseldon.com/ru/news/index/224298333>

## В ПОСОЛЬСТВЕ ИНДИИ ОТМЕТИЛИ 100-ЛЕТИЕ ВОСТОКОВЕДА ГРИГОРИЯ БОНДАРЕВСКОГО

**В** посольстве Индии в Москве прошло мероприятие, посвящённое 100-летию со дня рождения выдающегося российского востоковеда Григория Бондаревского (1920-2003 гг.). 20 лет назад он стал первым россиянином, удостоенным ордена Падма Шри – одной из высших наград республики. Она вручается в знак признания выдающегося вклада в сферу искусства, образования, промышленности, литературы, науки, спорта, медицины или социальной работы. Кроме Бондаревского, эту награду смогли заслужить ещё лишь четыре гражданина России.

Вечер в посольстве начался довольно необычно – не с выступления посла, а с исполнения произведений Моцарта и Чайковского, любимых композиторов профессора, а также индийской музыки на национальных инструментах. И лишь затем слово было дано главе дипмиссии.

Как отметил посол Индии в РФ Бала Венка-

теш Варма, «Бондаревский был одним из столпов российско-индийских отношений, величайших знатоков Индии в СССР». Он посвятил свою жизнь наведению мостов между нашими странами, которые будут служить ещё долго. Профессор лично знал всех послов Индии в Советском Союзе и России. «Это была невероятная связь», – отметил Варма.

По словам руководителя Центра индийских исследований Института востоковедения РАН Татьяны Шаумян, «хотя Бондаревский был востоковедом широкого профиля, у него было особое отношение к Индии, и это было взаимно». Она также рассказала, что профессор обладал удивительной интуицией, он давал своим ученикам такие темы, которые попадали в тренд как раз ко времени защиты диссертации.

Как уточнила дочь Бондаревского Любовь, под руководством её отца кандидатские и докторские диссертации защитили около 80 человек. Помогал с написанием диссертации он и ей самой, правда, в особой манере – говорил, что работа ещё не готова и её надо переписать, что и было сделано. Пять раз.

В завершении памятного вечера в посольстве были вручены медали имени Бондаревского за академические заслуги в изучении российско-индийских отношений. В этот раз – четыре. Но отныне их будут вручать каждый год – вскоре после 25 января, когда у профессора был день рождения.

## THE EMBASSY OF INDIA CELEBRATED THE 100TH ANNIVERSARY OF ORIENTALIST GRIGORY BONDAREVSKY

**A**n event was held at the Indian Embassy in Moscow to mark the 100th anniversary of the birth of the prominent Russian orientalist Grigory Bondarevsky (1920-2003). 20 years ago, he became the first Russian citizen awarded the Order of Padma Shri – one of the highest awards of the Republic. It is awarded in recognition of an outstanding contribution in the fields of art, education, industry, literature, science, sports, medicine or social work. Except Bondarevsky, only four more citizens of Russia got this award.

The event at the embassy began quite unusually – not with the ambassador's speech, but with the performance of the works of Mozart and Tchaikovsky – the professor's favorite composers, as well as Indian music on national instruments. And only then the word was given to the head of the diplomatic mission.

As the Ambassador of India to Russia Bala Venkatesh Varma noted, "Bondarevsky was one of the pillars of Russian-Indian relations, the greatest experts in India from the USSR." He devoted his life to building bridges between our countries, which will serve for a long time. The professor personally knew all the ambassadors of India in the Soviet Union and Russia. "It was an incredible connection," said Mr. Varma.

According to Tatyana Shaumyan, head of the Center for Indian Studies at the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of

Sciences, "although Bondarevsky was a broad-profile orientalist, he had a special relationship with India, and it was mutual." She also said that the professor had amazing intuition, he

gave his students topics that fell into trend just in time for the dissertation defense.

As Bondarevsky's daughter Lyubov said, under the guidance of her father, about 80 people defended their candidate and doctoral dissertations. He helped her with the writing of the dissertation, however, in a special manner — he said that the work was not yet ready and that it had to be rewritten, and it was done. Five times.

At the end of the memorable evening at the embassy, Bondarevsky medals were awarded for academic achievements in the study of Russian-Indian relations. This time there were four medals. But from now on, they will be handed over every year, shortly after January 25, when the professor had a birthday.

<https://rg.ru/2020/02/18/v-posolstve-indii-otmetili-100-letie-vostokoveda-grigoriia-bondarevskogo.html>



## КРУПНЕЙШАЯ ОБОРОННАЯ ВЫСТАВКА ИНДИИ DEFEXPO 2020 ОТКРЫЛАСЬ В ШТАТЕ УТТАР-ПРАДЕШ

**6** февраля на «полях» DefExpo 2020 в Лакхнау (штат Уттар-Прадеш) прошла 5-я индийско-российская военно-промышленная конференция, сопредседателями которой стали д-р Аджай Кумар, секретарь Департамента оборонного производства Министерства обороны Индии, и Олег Рязанцев, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации.

В оргкомитете отметили, что рынок оборонно-промышленной продукции Индии является одним из наиболее динамично развивающихся в мире.

«Прошлогодний оборонный бюджет страны стал пятым в мире и составил по-

рядка 42,2 млрд долларов или 3,7% от общемирового уровня оборонных затрат. Индия также располагает второй в мире по численности армией, в которой проходят службу порядка 1,3 млн человек. Общий объем оборонно-промышленного произ-

водства в стране вырос с 6,4 млрд долларов в 2013-2014 годах до 11,4 млрд долларов в 2018-2019 годах», – рассказали в оргкомитете, добавив, что за прошедшие два года Индия экспортировала продукцию военного назначения стоимостью 1,4 млрд долларов в 18 стран.

Представители компаний оборонного сектора Индии и России приняли участие в конференции и обсудили пути достижения целей межправительственного соглашения между Индией и Россией о сотрудничестве в области совместного производства запчастей для вооружения и военной техники российского производства.

В ходе конференции стороны обменялись 14 меморандумами о взаимопонимании, касающимися совместного производства запчастей в Индии в рамках программы Make in India.



## INDIA'S LARGEST DEFENSE EXHIBITION DEFEXPO 2020 OPENS IN UTTAR PRADESH

**O**n February 6, the 5th Indian-Russian military-industrial conference was held at DefExpo 2020 in Lucknow, Uttar Pradesh, co-chaired by Dr. Ajay Kumar, Secretary of the Department of Defense Production, Ministry of Defense of India, and Mr. Oleg Ryzantsev, Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation.

The organizing committee noted that the market for defense products in India is one of the fastest growing in the world.

“Last year, the country’s defense budget was the fifth in the world and amounted to about \$ 42.2 billion, or 3.7% of the global level of defense spending. India

also has the second largest army in the world, in which about 1.3 million people are serving. The country’s defense industry grew from \$ 6.4 billion in 2013-2014 to \$ 11.4 billion in 2018-2019,” the organizing committee said, adding that over the past two years, India has

exported military products worth \$ 1.4 billion to 18 countries.

Representatives of defense companies in India and Russia took part in the conference and discussed ways to achieve the goals of the intergovernmental agreement between India and Russia on cooperation in the joint production of spare parts for weapons and military equipment of Russian production.

During the conference, the parties exchanged 14 memoranda of understanding regarding the joint production of spare parts in India under the Make in India program.

<https://tass.ru/armiya-i-opk/7686145>



## РУССКИЕ КАДЕТЫ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В ПРАЗДНОВАНИИ ДНЯ РЕСПУБЛИКИ В ИНДИИ

**В**оенная делегация из России из десяти кадетов и двоих инструкторов наблюдала за парадом, посвящённым Дню Республики в Индии. Церемония состоялась 26 января в Нью-Дели. В рамках поездки делегаты также встретились с официальными лицами Индии – премьер-министром Нарендрой Модой, президентом Рамом Натхом Ковиндом, министром обороны и главнокомандующим сухопутными войсками.

Российские кадеты и инструкторы прибыли в Индию 14 января и познакомились с историей и культурой страны при посещении городов Джайпур и Агра, а также других достопримечательностей, включая Тадж-Махал, Национальный военный мемориал и государственный музей.

Поездка организована в рамках молодёжного обмена между Республикой Индия и Российской Федерацией. Взаимные визиты совершаются не первый год. К примеру, в 2019 году индийские кадеты посетили Москву и Пермь, а российские – побывали на Фестивале пустыни в Джайсалмере (Jaisalmer Desert Festival).

## RUSSIAN CADETS TOOK PART IN THE CELEBRATION OF THE REPUBLIC OF INDIA DAY

**A** military delegation from Russia consisting of ten cadets and two instructors watched the Parade on the Day of the Republic of India. The ceremony took place on January 26 in New Delhi. During the trip, delegates also met with officials from India – Prime Minister Narendra Modi, President Ram Nath Kovind, Minister of Defense and Commander-in-Chief of the Ground Forces.

Russian cadets and instructors arrived in India on January 14 and got acquainted with the history and culture of the country when visiting the cities of Jaipur and Agra, as well as other attractions, including the Taj Mahal, the National War Memorial and the State Museum.

The trip was organized as part of a youth exchange between the Republic of India and the Russian Federation. This is not the first year of such mutual visits. For example, in 2019, Indian cadets visited Moscow and Perm, and Russian cadets visited the Jaisalmer Desert Festival.

<https://www.eastrussia.ru/news/russkie-kadety-primut-uchastie-v-prazdnovanii-dnya-respubliki-indii/>

# Компания «Свеза» представила свои разработки на выставке деревообрабатывающей промышленности IndiaWood 2020

В Индии различные климатические условия, и, следовательно, прежде чем идти в отпуск, вы должны решить, чего хотите: быть очарованными зимней природой и снегом в Индии или убежать от холода и насладиться тропическим климатом. Ниже приведены туристические развлечения, ожидающие вас в Индии.

**«ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ «СВЕЗА» УЖЕ ДАВНО ЗНАКОМА ПОТРЕБИТЕЛЯМ. МЫ ПЛАНИРУЕМ УВЕЛИЧИТЬ СВОЁ ПРИСУТСТВИЕ НА ИНДИЙСКОМ РЫНКЕ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. РОССИЯ – СТРАНА ОГРОМНЫХ РЕСУРСОВ И ПОТЕНЦИАЛА. МЫ РАДЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ИНДИЙСКИМ КЛИЕНТАМ», – ДЖИНА АНУДЖ КУМАР.**

На стенде компании экспонировалась продукция, которая максимально интересна для строительного и интерьерного сегментов. SVEZA UV (Ultraviolet coating) – фанера со специальным многослойным покрытием УФ-отверждаемыми лакокрасочными материалами, которая идеально подходит для изготовления мебели. Ещё один представленный продукт – SVEZA Parquet – применяется для производства качественных напольных покрытий. Фанера отвечает требованиям производителей паркета: обладает высокой прочностью, оптимальной влажностью и жёсткими допусками по толщине. Для создания высококачественной мебели может использоваться SVEZA Drawer. Дополнительный контроль прочности позволяет создавать соединение типа «ласточкин хвост», а увеличенная толщина наружного слоя обеспечивает безупречную поверхность для шлифовки и покраски. Участники выставки познакомились и с фанерой SVEZA Laser, обладающей отличными эксплуатационными характеристиками и широко применяемой в мебельной промышленности и строительстве. Эксклюзивный продукт – фанера SVEZA Toy, разработанная специально для производства игрушек и детской мебели и гарантирующая безопасность готовых изделий.

Выставка IndiaWood 2020 проводится каждые два года в Международном выставочном центре Бангалора (BIEC) и предлагает обзор технологических инноваций и современных тенденций в производстве мебели, дверей, технологий деревообработки. В этом году с 27 февраля по 2 марта

почти 800 экспонентов из 40 стран разместились на площади свыше 65 000 кв. м – в 5 тематических залах и 12 национальных павильонах Канады, Китая, Германии, Италии, Японии, Латвии, Малайзии, России, Тайваня, Турции, Швеции, США. Выставку посещают более 70 000 человек, среди которых представители маленького, среднего и большого деревообрабатывающего бизнеса, производители мебели, архи-

текторы и дизайнеры, строители, крупные импортёры, государственные представители отрасли.

[https://www.exportcenter.ru/press\\_center/news/kompaniya-sveza-predstavila-svoe-razrabotki-na-derevoobrabatyvayushchey-vystavke-india-wood-2020/?news=16](https://www.exportcenter.ru/press_center/news/kompaniya-sveza-predstavila-svoe-razrabotki-na-derevoobrabatyvayushchey-vystavke-india-wood-2020/?news=16)

**«ИНДИЙСКИЙ РЫНОК – ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ В МИРЕ, А СТРОИТЕЛЬНЫЙ И МЕБЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ. ОСНОВНЫЕ ФОКУСЫ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД – ПОИСК НОВЫХ КЛИЕНТОВ, ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ UV И SVEZA COLOR ДЛЯ МЕБЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ, SVEZA DECK 2.0 – ДЛЯ ОПАЛУБКИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, УЛУЧШЕНИЕ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА, ПОВЫШЕНИЕ УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА. ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ – ВЫСТАВКА INDIAWOOD 2020, И ЗДЕСЬ МЫ ВИДИМ ПОВЫШЕННЫЙ ИНТЕРЕС У ПОСЕТИТЕЛЕЙ, БОЛЬШОЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ», – ДЖИНА АНУДЖ КУМАР.**



# Sveza presented its developments at the IndiaWood 2020 woodworking exhibition

Sveza presented its products at the largest event of the woodworking industry in the world – IndiaWood 2020 – as part of the Made in Russia exposition of the Russian Export Center.

*“THE PRODUCTS OF THE SVEZA COMPANY HAVE LONG BEEN FAMILIAR TO CONSUMERS. WE PLAN TO INCREASE OUR PRESENCE IN THE INDIAN MARKET THIS YEAR. RUSSIA IS A COUNTRY OF HUGE RESOURCES AND POTENTIAL. WE ARE PLEASED TO OFFER HIGH QUALITY PRODUCTS TO INDIAN CUSTOMERS”.*

**GINA ANUJ KUMAR**

The company's booth exhibited products that are of the greatest interest to the construction and interior segments. SVEZA UV (Ultraviolet coating) – plywood with a special multilayer coating of UV-curable paints and varnishes, which is ideal for furniture. Another presented product – SVEZA Parquet is used for the production of high-quality floor coverings. Plywood meets the requirements of parquet manufacturers: it has high strength, optimal humidity and tight thickness tolerances. SVEZA Drawer can be used to create high-quality furniture. Additional strength control allows creating a dovetail joint, and the increased thickness of the outer layer provides a perfect surface for grinding and painting. Visitors of the exhibition also got acquainted with SVEZA Laser plywood, which has excellent performance characteristics and is widely used in the furniture industry and construction. An exclusive product – plywood SVEZA Toy, designed specifically for the production of toys and furniture for children. It guarantees safety of finished products.

IndiaWood 2020 is held every two years at the Bangalore International Exhibition Center (BIEC) and offers an overview of technological innovations and current trends in the manufacture of furniture, doors, and woodworking technologies. This year, from February 27 to March 2, nearly 800 exhibitors from 40 countries settled on an area of over 65,000 square meters in 5 thematic rooms and 12 national pavilions of Canada, China, Germany, Italy, Japan, Latvia, Malaysia, Russia, Taiwan, Turkey, Sweden, and the USA. The exhibition is visited by more than 70,000 visitors, including representatives of small, medium and large woodworking businesses, furniture manufacturers, architects and designers, builders, large importers, government representatives of the industry.



*“THE INDIAN MARKET IS ONE OF THE FASTEST GROWING IN THE WORLD, AND THE CONSTRUCTION AND FURNITURE SEGMENTS PROVIDE GREAT OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT. THE MAIN PRIORITIES FOR THE COMING YEAR ARE THE SEARCH FOR NEW CUSTOMERS, PROMOTION OF UV AND SVEZA COLOR PRODUCTS FOR THE FURNITURE INDUSTRY, SVEZA DECK 2.0 FOR FORMWORK IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY, IMPROVING CUSTOMER EXPERIENCE, INCREASING BRAND AWARENESS. ONE OF THE TOOLS TO ACHIEVE OUR GOALS IS THE INDIAWOOD 2020 EXHIBITION, AND HERE WE SEE INCREASED INTEREST AMONG VISITORS, A LARGE FLOW OF CUSTOMERS”.*

**GINA ANUJ KUMAR**

# К 2025 году товарооборот между Россией и Индией может достичь 30 млрд \$

Торгово-экономические отношения России и Индии имеют широкие перспективы развития. Уже к 2025 году товарооборот этих стран может вырасти более чем в два с половиной раза – до 30 млрд долл., в том числе благодаря росту интереса индийских потребителей к российской продукции, а также инструментам господдержки экспорта, которые сегодня реализует группа РЭЦ. Об этом сегодня на сессии «Логистика России и Индии – цифровой путь объединения Азии и Европы», проходящей в рамках Восточного экономического форума, заявил Максим Кобин, управляющий директор РЭЦ по работе с клиентами.



на транспортировку грузов из Индии и государств Персидского залива в Западную и Северную Европу через территории прикаспийских стран. Для сравнения: перевозка груза из Мумбаи до Санкт-Петербурга через Суэцкий канал вокруг Европы занимает около 30 дней, а по коридору «Север – Юг» – около 14 дней. Двукратное сокращение протяжённости маршрута и затраченного на перевозку времени, без сомнения, даст очевидное преимущество экспортёрам.

Только за прошлый год товарооборот между Россией и Индией вырос на 17% и составил 11 млрд долл. США. При этом российский экспорт увеличился сразу на 20% до 7,8 млрд долл., из них несырьевой неэнергетический экспорт – 5,1 млрд долл. (рост на 19%). По итогам 2018 года группа «РЭЦ» поддержала российские экспортные поставки в Индию на 200 млн долларов.

[https://www.exportcenter.ru/press\\_center/news/k-2025-godu-tovarooborot-mezhdu-rossiyey-i-indiey-mozhet-dostich-30-mlrd/?sphrase\\_id=118910](https://www.exportcenter.ru/press_center/news/k-2025-godu-tovarooborot-mezhdu-rossiyey-i-indiey-mozhet-dostich-30-mlrd/?sphrase_id=118910)

Решать масштабную задачу по увеличению товарооборота между странами, а также обеспечить рост несырьевого неэнергетического экспорта в Индию призваны финансовые и нефинансовые инструменты, которые сегодня есть в арсенале РЭЦ как института развития ННЭ. Среди востребованных услуг у экспортёров, выходящих на индийские рынки, – оформление сертификатов свободной продажи, поддержка экспортных поставок через механизмы ЭКСаР и Росэксимбанка, входящих в группу РЭЦ, исследования рынка Индии.

Большие перспективы для бизнеса и экономик двух стран открывает развитие транспортного коридора «Север – Юг». Протяжённость маршрута от Санкт-Петербурга до порта Мумбаи составляет 7,2 тыс. км, он связывает через территорию России страны Южной (Юго-Восточной) Азии, Северной и Западной Европы. По предварительным оценкам пропускная способность коридора составляет 1,4 млн пассажиров и до 7-8 млн тонн грузов в год. Международный транспортный коридор «Север – Юг» является одним из наиболее крупных транспортно-логистических проектов, реализуемых в настоящее время в Каспийском регионе. Он рассчитан

**«СИМБИОЗ МЕР, КОТОРЫМИ СЕГОДНЯ ОБЛАДАЕТ РЭЦ, ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТЁРАМ. МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИХ ПРОЕКТОВ, ОСОБЕННО ИНФРАСТРУКТУРНЫХ, А ТАКЖЕ ПРОЕКТОВ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ В ЧАСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЁРОВ ДЛЯ ДОСТУПА НА МЕСТНЫЕ РЫНКИ. В ЭТОМ ГОДУ В МУМБАИ ВМЕСТЕ С МИНПРОМТОРГОМ ПРИ УЧАСТИИ ПЕРВЫХ ЛИЦ ПРАВИТЕЛЬСТВА ИНДИИ БЫЛО ОТКРЫТО БЮРО РЭЦ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ». РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ БЮРО УЖЕ ПОЯВИЛИСЬ. УДАЛОСЬ ВЫЙТИ НА ПОДПИСАНИЕ РЯДА КОММЕРЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ, НАПРИМЕР, НА ПОСТАВКУ СУДОВ НА ВОЗДУШНОЙ ПОДУШКЕ. ИДЁТ РАБОТА И НАД ЛОГИСТИЧЕСКИМИ Ж/Д ПРОЕКТАМИ, ЗДЕСЬ МЫ АКТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЕМ С РЖД, ГРУППОЙ КОМПАНИЙ «СИНАРА» И ДРУГИМИ», – МАКСИМ КОБИН.**

# Trade between Russia and India can reach \$ 30 billion by 2025

Trade and economic relations between Russia and India have broad development prospects. By 2025, trade turnover of these countries can grow by more than two and a half times, up to \$ 30 billion, including due to the growing interest of Indian consumers in Russian products, as well as instruments of state support for exports, which are implemented by the REC group today. This was announced today at the session “Logistics of Russia and India – a digital path for the unification of Asia and Europe”, which takes place as part of the Eastern Economic Forum, said Maxim Kobin, Managing Director for Customer Relations at the REC.

Financial and non-financial instruments, which today are in the arsenal of the REC, are called upon to solve the large-scale task of increasing commodity circulation between countries, as well as to ensure the growth of non-primary non-energy exports to India. Among the demanded services for exporters entering the Indian markets are issuing free sale certificates, supporting export deliveries through EXIAR and Eximbank of Russia mechanisms included in the REC group, and Indian market research.

The development of the North-South transport corridor opens great prospects for the business and economies of the two countries. The length of the route from St. Petersburg to the port of Mumbai is 7.2 thousand km. It connects the territory of Russia and the countries of South (Southeast) Asia, Northern and Western Europe. According to preliminary estimates, the throughput of the corridor is 1.4 million passengers and up to 7-8 million tons of cargo per year. The North-South international transport corridor is one of the largest transport and logistics projects currently being implemented in the Caspian region. It is designed to transport goods from India and the Persian Gulf to Western and Northern Europe through the territory of the Caspian countries. For comparison: it takes about 30 days to transport cargo from Mumbai to St. Petersburg through the Suez Canal around Europe, and about 14 days along the North-South corridor. A twofold reduction in the length of the route and the time spent on transportation will undoubtedly give an obvious advantage to exporters.

Last year alone, trade between Russia and India grew by 17% to \$ 11 billion. At the same time, Russian exports immediately increased by 20% to \$ 7.8 billion, of which non-primary non-energy exports were \$ 5.1 billion (an increase of 19%). At the end of 2018, the REC Group supported Russian export deliveries to India for \$ 200 million.

*“THE SYMBIOSIS OF MEASURES THAT REC HAS TODAY ALLOWS US TO PROVIDE COMPREHENSIVE SUPPORT TO EXPORTERS. WE SUPPORT A LARGE NUMBER OF RUSSIAN-INDIAN PROJECTS, ESPECIALLY INFRASTRUCTURE ONES, AS WELL AS LOCALIZATION PROJECTS REGARDING THE PRODUCTION PROCESS OF RUSSIAN EXPORTERS FOR ACCESS TO LOCAL MARKETS. THIS YEAR IN MUMBAI, TOGETHER WITH THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE WITH THE PARTICIPATION OF TOP OFFICIALS OF THE GOVERNMENT OF INDIA, THE REC OFFICE WAS OPENED AS PART OF THE NATIONAL PROJECT INTERNATIONAL COOPERATION AND EXPORT. THE RESULTS OF ITS WORK HAVE ALREADY APPEARED. IT WAS POSSIBLE TO SIGN A NUMBER OF COMMERCIAL CONTRACTS, FOR EXAMPLE, FOR THE SUPPLY OF HOVERCRAFT. WORK IS ALSO UNDERWAY ON LOGISTICS RAILWAY PROJECTS, HERE WE ARE ACTIVELY COOPERATING WITH RUSSIAN RAILWAYS, THE SINARA GROUP OF COMPANIES AND OTHERS”.*

**MAXIM KOBIN**

# Переход к глубокой переработке древесины стал трендом 2019 года в экспорте ЛПК

**2019 год обозначил новый тренд в развитии несырьевого неэнергетического экспорта российской продукции за рубеж: расширение поставок продукции переработанного лесопромышленного комплекса (ЛПК). Свой вклад здесь внёс и Российский экспортный центр (РЭЦ, входит в группу «ВЭБ.РФ»).**

31 октября – 1 ноября под эгидой РЭЦ и его представительства в Индии состоялась деловая миссия российских предприятий лесоперерабатывающей промышленности в Индию. Общая сумма контрактов по её итогам составила 3,6 млн долл. Особенностью деловой миссии стало её проведение сразу в двух индийских городах – Мумбаи на западе страны и Гувахати на востоке. Здесь наблюдается повышенный спрос на изделия из древесины: восточные регионы Индии испытывают потребность в деревянном домостроении, а западные демонстрируют высокий спрос на фанеру и пиломатериалы.

На презентационных сессиях российские компании из разных городов представили весь спектр продукции деревопереработки: пиломатериалы, фанеру, деревянные дома, дома из сэндвич-панелей и продукцию побочных производств. Также прошли B2B-встречи с потенциальными индийскими партнёрами, деловое общение с представителями логистических компаний и таможи.

Существенное значение для развития экспорта продукции переработанного ЛПК имела и выставка импортных товаров и услуг China International Import Expo 2019 в Шанхае. В ходе мероприятия к представителю РЭЦ в КНР обратился китайский производитель карандашей с запросом на поставку необрезной доски из липы толщиной 8 см. Запросная позиция китайской стороны была достаточно требовательной: необходимый объём поставок – 10-12 тыс. кубометров, сроки поставок – с декабря 2019 по июль 2020 года. Также среди требований китайского импортёра – наличие у российского поставщика сертификата PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes – Программа одобрения схем лесной сертификации) и его местонахождение в Дальневосточном федеральном округе. 5-7 декабря состоялись переговоры между российским экспортёром и потенциальным покупателем. Китайская делегация осмотрела производственную базу российского поставщика, а также изучила объёмы древесины на складе. В итоге были согласованы осново-

полагающие условия контракта. Среди них – объём первой партии древесины (1 тыс. кубометров), цена за кубометр, условия платежа, валюта контракта, сроки поставки и т. д. В настоящее время продолжается согласование условий контракта, итоговая сумма которого, как ожидается, составит ориентировочно 500-700 тыс. евро.

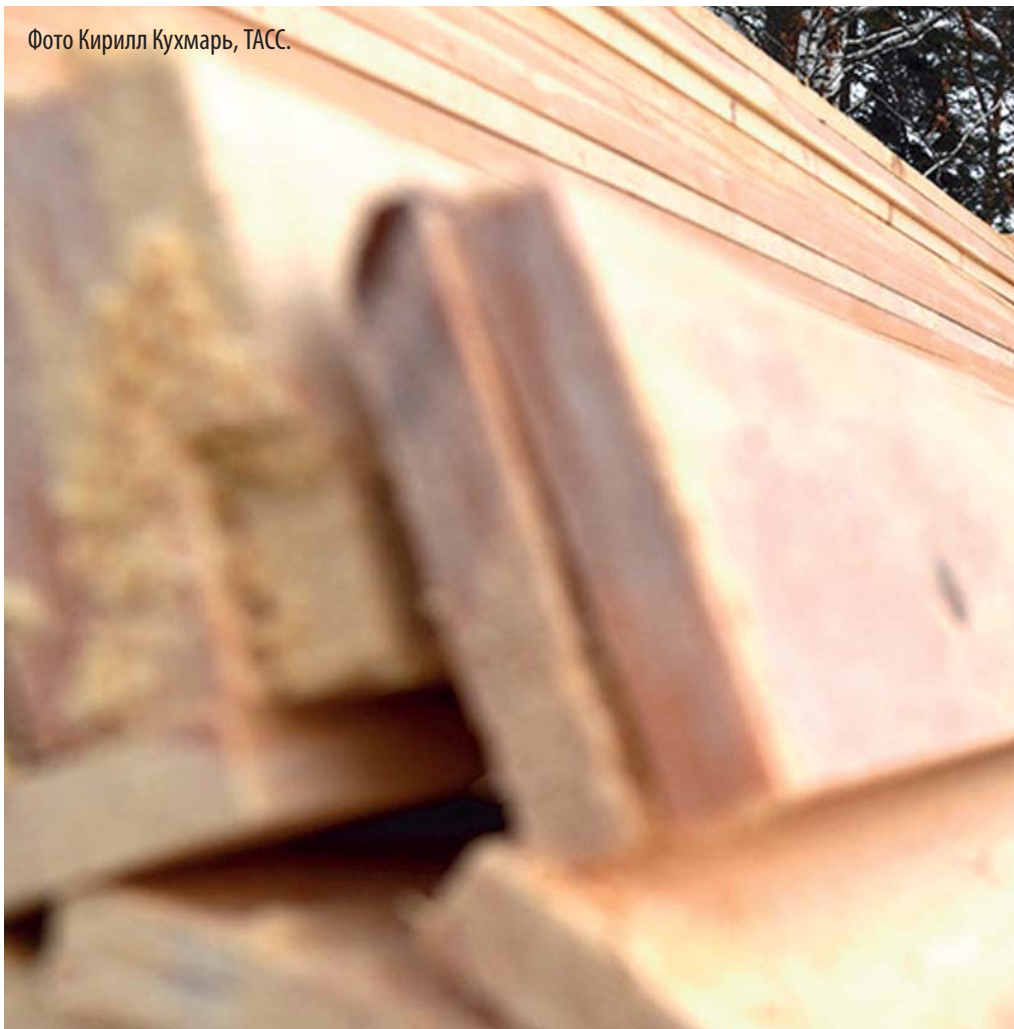
В представительство РЭЦ в Минске за консультацией о рынках Белоруссии и других стран Восточной Европы обратилась компания из Вологодской области, которая производит дома из клееного бруса. Представительство провело поиск партнёров, а также осуществило сопровождение

переговоров. Содействие в продвижении продукции компании оказал и экспортный торговый советник РЭЦ. Также удалось запустить процесс согласования условий контракта на поставку конструкций под заказ на рынок Германии: заказчиком российской продукции выступила германская компания, осуществляющая строительство домов для инвалидов. Сумма обсуждаемого контракта достигает 3,5 млн евро.

Эти и другие примеры показывают, в частности, высокий потенциал Единой системы продвижения экспорта, формируемой РЭЦ для поиска потенциальных партнёров за рубежом, а также для выявления наиболее перспективных внешнеэкономических проектов в целях их дальнейшей проработки и поддержки инструментами группы РЭЦ.

[https://www.exportcenter.ru/press\\_center/news/perekhod-ot-drevesiny-k-glubokoy-pererabotke-stal-trendom-goda-v-eksporte-lpk/?sphrase\\_id=118911](https://www.exportcenter.ru/press_center/news/perekhod-ot-drevesiny-k-glubokoy-pererabotke-stal-trendom-goda-v-eksporte-lpk/?sphrase_id=118911)

Фото Кирилл Кухмарь, ТАСС.



# The transition from wood to deep processing became the trend of 2019 in the export of timber

**2019 marked a new trend in the development of non-resource-based non-energy exports of Russian products abroad: the expansion of supplies of products from the processed timber industry complex (LPK). The Russian Export Center (REC, part of the VEB.RF group) also contributed here.**

On October 31 – November 1, under the auspices of the REC and its representative office in India, a business mission of Russian timber processing enterprises to India took place. The total amount of contracts based on its results amounted to \$ 3.6 million. A feature of the business mission was the conduct in two Indian cities at once – Mumbai in the west of the country and Guwahati in the east. There is an increased demand for wood products: the eastern regions of India are in need of wooden housing construction, and the western ones show a high demand for plywood and lumber.

At the presentation sessions, Russian companies from different cities presented

the whole range of wood processing products: lumber, plywood, wooden houses, sandwich panel houses and by-products. Also, B2B meetings were held with potential Indian partners, business communication with representatives of logistics companies and customs.

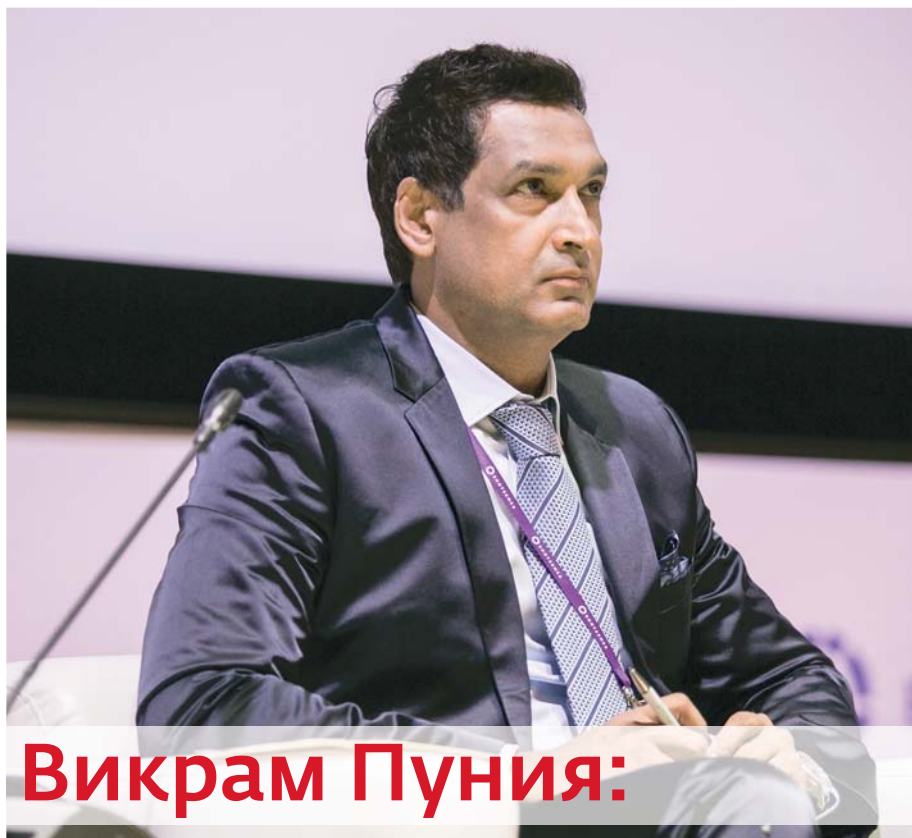
The China International Import Expo 2019 exhibition in Shanghai was also essential for the development of export of processed wood products. During the event, a Chinese pencil manufacturer turned to the REC representative in China with a request for the supply of 8 cm thick unedged boards of linden. The request position of the Chinese side was quite demanding: the necessary supply volume

was 10 thousand – 12 thousand cubic meters, delivery dates – from December 2019 to July 2020. Also, the requirements of the Chinese importer included the presence of the PEFC certificate (Program for the Endorsement of Forest Certification schemes) and location of the Russian supplier in the Far Eastern Federal District. On December 5-7, negotiations were held between the Russian exporter and a potential buyer. The Chinese delegation examined the production base of the Russian supplier, and also examined the amount of wood in the warehouse. As a result, the fundamental terms of the contract were agreed. Among them – the volume of the first lot of wood (1 thousand cubic meters), price per cubic meter, payment terms, contract currency, delivery time, etc. Currently, the agreement on the terms of the contract is ongoing, the total amount of which is expected to be approximately 500-700 thousand euros.

A company from the Vologda region, which produces houses from glued beams, contacted the REC office in Minsk for advice on the markets of Belarus and other countries of Eastern Europe. The representative office conducted a search for partners, as well as facilitated negotiations. Assistance in promoting the company's products was also provided by the REC trade advisor. It was also possible to start the process of agreeing on the terms of the contract for the supply of structures on order to the German market – a German company engaged in the construction of houses for the disabled was the customer of Russian products. The amount of the contract under discussion reaches 3.5 million euros.

These and other examples show, in particular, the high potential of the Unified Export Promotion System formed by the REC to search for potential partners abroad, as well as to identify the most promising foreign economic projects in order to further develop them and support the tools of the REC group.





## Викрам Пунья:

# «ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА ЛУЧШЕ, НАДО СОТРУДНИЧАТЬ!..»

**Р**ОССИЙСКИЙ БИЗНЕСМЕН ВИКРАМ ПУНИЯ РОДИЛСЯ В ИНДИИ, А УЧИТЬСЯ ПРИЕХАЛ В ИРКУТСК. ЗДЕСЬ ЖЕ РОДИЛАСЬ И ЕГО КОМПАНИЯ «ФАРМАСИНТЕЗ», КОТОРАЯ СЕГОДНЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ГРАЖДАН НАШЕЙ СТРАНЫ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫМИ И, ЧТО НЕМАЛОВАЖНО, ДОСТУПНЫМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ОТ САХАРНОГО ДИАБЕТА, ГЕПАТИТА, ТУБЕРКУЛЕЗА, ВИЧ-ИНФЕКЦИИ, ОНКОЛОГИЧЕСКИХ И ДРУГИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. ГРАЖДАНСТВО У ВИКРАМА ПУНИЯ ДАВНО УЖЕ РОССИЙСКОЕ, НО ДВЕ ПО-СВОЕМУ РОДНЫХ ДЛЯ НЕГО СТРАНЫ ОН СВЯЗЫВАЕТ НЕ ТОЛЬКО В СВОЕЙ ДУШЕ. ОБ ЭТОМ – В БЕСЕДЕ С НАШИМ КОРРЕСПОНДЕНТОМ...

**– В последние годы в нашей стране активно проводится политика импортозамещения. Как вы считаете, должны ли такие крупные страны, как Россия, как Индия, производить всё необходимое для жизни своих граждан самостоятельно? Или же от сотрудничества с другими странами, от так называемого «международного разделения труда» всё-таки не стоит отказываться?**

– Конечно, ни говорить, ни тем более пытаться производить всё, что нужно, только у себя – бессмысленно. Мы всё-таки живём на планете Земля и, так или иначе, друг от друга зависим. Но есть вещи стратегические, такие как продовольствие, лекарственные препараты, и любой суверенной стране быть в этом отношении зависимой от импорта не желательно. Её граждане не должны пострадать, если во внешнем мире что-то произойдёт.

Что касается мира в целом, то его развитие сейчас идёт очень быстро, и в самых разных государствах разрабатывают и внедряют новые технологии, выпускают новые продукты. Поэтому какая-то отдельно взятая страна мира, какой бы пере-

довой и развитой она ни была, вряд ли сможет сделать так, чтобы всё на сто процентов у неё было своим.

**– Да и всё равно что-то у кого-то получается лучше...**

– Конечно! Смотришь, учишься и переносишь эти новые технологии к себе. Например, в нашей компании «Фармасинтез» мы, с одной стороны, сами занимаемся разработкой новых технологий, а с другой – очень часто практикуем покупку и внедрение на своих заводах технологий наших партнёров. Так что пытаться добиваться стопроцентной товарной независимости совершенно, на мой взгляд, не обязательно.

**– С 2017 года вы входите в состав правления Делового совета по сотрудничеству с Индией. Какой вклад в развитие отношений между двумя странами вносит его деятельность? Что лично вами было предложено и реализовано через этот совет, и какие вопросы или проблемы, на ваш взгляд, необходимо обязательно решить в ближайшем будущем?**

– Как минимум, Деловой совет позволяет осуществлять постоянные коммуникации между деловыми партнёрами Индии и России. Мы часто собираемся на этой площадке, обсуждаем различные деловые вопросы и возможности.

Что касается моего участия в работе Совета, то я предложил создать в России для бизнесменов и предпринимателей из Индии особую экономическую зону, в которой действовали бы очень понятные и прозрачные правила.

Сегодня индийскому бизнесу, чтобы попасть на российский рынок, приходится действовать разрозненно: договариваться отдельно с какими-то частными предприятиями, с представителями властей. Иногда мешают языковой барьер и, назовём так, «национальные особенности поведения» как индийского, так и российского бизнеса.

**– Значит, не зря считается, что в разных регионах нашей страны при всём единстве законодательства всегда есть свои нюансы. У вашей компании заводы в Уссурийске, Иркутске, Тюмени и в Санкт-Петербурге. Договариваться везде приходилось по-разному?**

– Безусловно, но я являюсь гражданином РФ, и мне это известно. Другой вопрос: то, что знаю я, и что знает индийский бизнесмен – это «две большие разницы». Когда все правила понятны, когда они прозрачны, у предпринимателей, у инвесторов появляется больше уверенности. Поэтому очень важно, чтобы в такой зоне были бы уже созданная инфраструктура, подведённые коммуникации и т. д., но главное – создать там некий микроклимат, позволяющий индийским предпринимателям чувствовать себя более уютно, более защищённо. Например, оказывать централизованную помощь по вопросам, связанным с юридическими аспектами. И обязательно необходимы чёткие гарантии по инвестициям. Государственные гарантии.

Такая же особая экономическая зона должна быть создана и в Индии для российских предпринимателей. Думаю, что это будет эффективно. Работа таких зон может координироваться торгпредствами при посольствах наших стран. Уверен, это даст очень большой стимул для развития сотрудничества.

Мы продолжим обсуждать в рамках Делового совета подобные вопросы, и я думаю, что у нас что-то получится. Во всяком случае, формирование такой особой экономической зоны было бы очень полезным.

**– В каких отраслях экономики, на ваш взгляд, партнёрство России и Индии достигло наибольших успехов? А в каких – потенциал для развития пока ещё гораздо больше, чем уже достигнутые успехи?**

– Не скажу, что являюсь экспертом по индийскому направлению... Наверное, более правильно было бы эти вопросы задать заместителю по коммерческим вопросам посла Индии: он бы рассказал более подробно, потому что знает эти вопросы не понаслышке. Скажу, что я думаю, как предприниматель. Есть много отраслей, в которых индийскому бизнесу можно было бы работать совместно с российским. Это, в первую очередь, инфор-

мационные технологии. Их развитие идёт как в России, так и в Индии, а значит, есть предмет для сотрудничества. То же самое в фармацевтической отрасли. Потенциал не реализуется. Конечно, есть в Индии и технологии, и возможности, но почему-то индийский бизнес с инвестициями в Россию в нужной мере пока не идёт, хотя это направление можно было бы развивать. Ещё одно направление – текстиль. Я знаю, что в Индии сейчас появились очень хорошие технологичные компании, которые замечательно работают в этом направлении. Возможно, можно было бы совместно развивать и другие традиционные направления.

Что касается России, то тут, безусловно, возможностей больше: помимо традиционного энергетического сектора, это и машиностроение, и военное оборудование, и т. д. Очень большие перспективы, я считаю, есть для развития лесной отрасли. В Индии огромная потребность в древесине и увеличить российский экспорт лесной продукции можно за ближайшие годы как минимум на несколько миллиардов долларов.

Надо работать, а потенциал, конечно же, есть. Он не реализован, это однозначно.

**– Вы уже упомянули фармацевтическую отрасль, но хотелось бы уточнить, насколько, на ваш взгляд, развито на сегодняшний день сотрудничество между Россией и Индией именно в этой сфере? Что такому сотрудничеству мешает, а что, наоборот, способствует?**

– Индийская фармацевтическая отрасль в России, к сожалению, не растёт. Что этому мешает? Индия делает в основном препараты-дженерики, то есть копии оригинальных препаратов. В российской же фармотрасле за последние 7-10 лет заметен огромный прогресс, в том числе и за счёт поддержки государства, благодаря программе «Фарма 2020». Инвестировано более 5 миллиардов долларов, построено свыше 35 новых заводов. Российская фарма способна теперь и сама производить эти копии, поэтому потреб-

ности в индийских препаратах-дженериках сейчас уже нет. В настоящее время в России идёт замещение именно этого импорта, и большая часть того, что импортировалось из Индии, успешно заменена продукцией собственного, российского, производства.

Развивать, поднимать эту отрасль дальше индийская сторона могла бы, инвестируя в производство фармацевтических препаратов или сырья для них в России. Но почему-то индийский бизнес пока думает... И с инвестициями идёт не очень охотно. Индийский бизнес мог бы поднять свой оборот и увеличить своё присутствие на российском рынке, только инвестируя в фармацевтическую промышленность России, именно это могло бы мотивировать их большую работу в нашей стране. Но мне кажется, что со временем он ещё «созреет» и инвестировать в российскую промышленность всё-таки начнёт.

**– Имеется в виду строительство здесь своих новых заводов или же сотрудничество с уже действующими предприятиями?**

– На самом деле, конечно же, и то и другое. Если фундаментально, то они должны приезжать и строить свои заводы, инвестировать и в это строительство, и в создание оригинальных каких-то технологий. Но если проект не очень большой, то есть место и для сотрудничества с уже действующими российскими предприятиями: прийти и начать совместно с ними выпускать свои препараты.

**– Теперь конкретно о компании «Фармасинтез» и её сотрудничестве с партнёрами из других стран. Насколько для вас такое сотрудничество интересно? В чём оно заключается: в разработке инновационных препаратов и лекарственных форм или в приобретении лицензионных прав на их производство и коммерциализацию?**

– В чём состоит наша основная задача? Я имею в виду не только «Фармасинтез», но и другие предприятия отрасли. Я считаю, что в том, чтобы обеспечить здоровье человеку, пациенту. Обеспечить условия для надёжной работы всей системы здравоохранения. В этом отношении никакая отдельно взятая компания никогда не сможет гарантировать всё и вся. Поэтому, конечно же, фармацевтическим компаниям мира для того, чтобы достигнуть этого результата (я имею в виду – сделать жизнь человека лучше), надо между собой сотрудничать.

Собственно говоря, так и происходит. С одной стороны, мы часто договариваемся с иностранными партнёрами, переносим их технологию на свою площадку, получаем от них лицензии и по этим лицензиям



*Викрам Пуния, президент ГК «Фармасинтез», Сергей Черёмин, Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента внешнеэкономических и международных связей города Москвы, Владимир Падалко, вице-президент ТПП РФ*

производим. С другой стороны, мы и сами разрабатываем препараты. Как дженериковые, так и инновационные. Сегодня за счёт того, что мы стали опытными и сами многое научились делать, наоборот, выдаём свои лицензии иностранным компаниям, чтобы они на своей территории производили разработанные нами препараты и работали на благо человечества.

**– Болезни границ не признают...**

– Конечно!

**– В 2016 году на встрече с Владимиром Путиным вы рассказывали о схеме принудительного лицензирования, которая в критических случаях могла бы помочь спасти десятки тысяч жизней, говорили о том, что в таких странах, как Индия и Бразилия, эта практика уже имеет место. А как в России? Принято ли такое решение? Изменилось ли что-то?**

– Если я не ошибаюсь, буквально недавно депутаты поддержали закон о прину-

отказывают в доступности для пациентов современных препаратов. Только в этих случаях, а не для того, чтобы, прикрываясь системой принудительного лицензирования, кто-то мог набивать себе карманы за счёт чужой интеллектуальной собственности. Я абсолютно против этого. Правообладатель должен иметь право зарабатывать на своих разработках. Нарушение авторских прав должно наказываться по всей строгости закона.

Приведу пример. Одна из иностранных компаний свой препарат для лечения ВИЧ-инфекции продаёт по достаточно высокой цене, и ко мне недавно обратились журналисты, чтобы узнать моё мнение: мол, «есть же принудительное лицензирование!» Я ответил, что в этом случае эпидемии или катастрофы в России я не вижу, а значит, не вижу и необходимости в принудительном лицензировании. Другое дело, что сам производитель должен понимать, что нуждающихся в таком препарате гораздо больше, чем государство

ют говорить о том, что «Викрам Пунья выступает за то, чтобы отбирать чужую интеллектуальную собственность. С целью обогащения». Абсолютно не так!

**– Если бы вы сейчас снова встретились с президентом России, чтобы вы рассказали ему, и о чём бы спросили?**

– Какие-то темы возникают постоянно, да и с главой государства всегда есть о чём поговорить... Что нужно делать для того, чтобы жизнь человека стала лучше. За счёт фармпромышленности в том числе, потому что фармацевтика – тема очень важная не только для меня. Для всех людей, для любой страны. Я могу предложить различные варианты того, как сделать эту отрасль лучше, подсказать, какие для этого нужны законы.

Что-то новое происходит в мире и в стране постоянно. А значит, возникают и новые идеи, новые мысли. Поэтому надо смотреть, когда возможность такого разговора возникнет...



Российский фармацевтический форум, г. Санкт-Петербург, 2019 год

дительном лицензировании, и скоро он будет в нашей стране принят.

Но тут необходимы пояснения... Некоторые коллеги моё предложение, в частности то, что я сказал президенту Владимиру Владимировичу Путину, трактуют неправильно. Моё предложение заключается в том, что применять систему принудительного лицензирования можно, но только в случаях, когда возникает эпидемия или происходит какая-то катастрофа. Исключительно! И то лишь в случае, если правообладатели – не важно, иностранные или российские – самостоятельно

может позволить себе обеспечивать. Он должен вспомнить про то, что в России называется социальной ответственностью, и, возможно, либо снизить цену, либо добровольно передать лицензию на выпуск этого препарата какой-то российской компании. Чтобы обеспечить большую доступность этих препаратов. Чтобы больше людей могло спастись, выжить.

И совсем не обязательно, что компанией, которая эту лицензию получит, должна стать «Фармасинтез». Пусть правообладатель решает сам. Но обидно бывает, когда люди, лоббируя чьи-то интересы, начина-

ют с другой стороны, мы и так неплохо реализуем свои идеи. Мы очень плотно работаем с Министерством промышленности и торговли, к деятельности которого я отношусь с очень большой благодарностью. Это очень открытое министерство, и оно нас постоянно поддерживает. Обратная связь идёт очень оперативно. В фармацевтической отрасли за последние семь лет, как мне кажется, сделано больше, чем за весь период новейшей истории России. И это меня очень сильно радует.

**Беседовал Алексей Сокольский**





## Vikram Punia:

# “YOU NEED TO COOPERATE TO MAKE A PERSON’S LIFE BETTER!..”

**R**USSIAN BUSINESSMAN VIKRAM PUNIA WAS BORN IN INDIA AND CAME TO STUDY TO IRKUTSK. HIS COMPANY PHARMASYNTEZ HAS BEEN ALSO ESTABLISHED HERE. TODAY IT PROVIDES CITIZENS OF OUR COUNTRY WITH HIGH-QUALITY AND, EQUALLY IMPORTANT, AFFORDABLE MEDICINES AGAINST DIABETES, HEPATITIS, TUBERCULOSIS, HIV INFECTION, CANCER AND OTHER DISEASES. VIKRAM PUNIA’S CITIZENSHIP HAS LONG BEEN RUSSIAN, AND HE TIES THE TWO COUNTRIES OF HIS BIRTH NOT ONLY IN HIS HEART. THAT’S WHAT HE’S SPEAKING ABOUT IN A CONVERSATION WITH OUR CORRESPONDENT...

– *In recent years, our country has been actively pursuing an import substitution policy. In your opinion, should such large countries as Russia and India produce everything necessary for the lives of their citizens on their own? Or should cooperation with other countries, the so-called “international division of labour” still not be abandoned?*

– Of course, it’s pointless to talk, let alone to try to produce everything you need on

your own. We live on planet Earth and somehow depend on each other. But there are strategic goods, such as food, medicines, and it is undesirable for any sovereign country to be dependent on imports in this regard. Its citizens should not suffer if something happens in the outside world.

As for the world as a whole, its development is now very fast, and new technologies and new products are being developed and introduced in various

countries. Therefore, any single country in the world, no matter how advanced and developed it is, is unlikely to be able to make everything a hundred percent of its own.

– *And still, someone does something better...*

– Of course! You watch, study and adopt the new technologies. For example, in our Pharmasynitez company, on the one hand, we are engaged in the development of new

technologies ourselves, and on the other hand, very often we practice the purchase and implementation of the technologies of our partners at our plants. I believe that trying to achieve absolute product independence is not necessary.

**- You have been a member of the board of the Business Council for Cooperation with India since 2017. What contribution does its activity make to the development of relations between the two countries? What did you personally propose and implement through this council, and what issues or problems, in your opinion, must be resolved in the near future?**

- At best, this council makes it possible to carry out regular communication between business partners of India and Russia. We often meet on this platform to discuss various business issues and opportunities.

As for my participation in this work, I proposed creating a special economic zone in Russia for businessmen and entrepreneurs from India, in which very clear and transparent rules would be applied.

Today, Indian businesses have to act individually in order to enter the Russian market: to negotiate separately with some private enterprises, with representatives of the authorities. Sometimes the language barrier and, let's say, "national features of behavior" of both Indian and Russian businesses hinder the success.

**- So, it is not in vain that it is believed that in different regions of this country, despite the unity of legislation, there are always some nuances. Your company has factories in Ussuriysk, Irkutsk, Tyumen and St. Petersburg. Did you have to negotiate differently in each location?**

- Of course, I as a citizen of the Russian Federation I know this. There is another issue: what I know and what an Indian businessman knows is "a world of difference". When all the rules are clear, when they are transparent, entrepreneurs, investors have more confidence. Therefore, it is very important that in such a zone there would be an already created infrastructure, ready utility connections, etc., but the main thing is to create a certain microclimate which would allow Indian entrepreneurs to feel more secure and comfortable. For example, they have to provide centralized assistance on legal issues. And clear investment guarantees are necessary. State guarantees.

The equal special economic zone should be created in India for Russian entrepreneurs. I think it will be effective. The work of such zones can be coordinated by trade missions at the embassies of our countries. This, in my opinion, will give a very big incentive for the cooperation development.

We will continue to discuss such issues within the Business Council, and I think that we will succeed. In any case, the formation of such a special economic zone would be very useful.

**- In which economic sectors, in your opinion, did the partnership between Russia and India achieve the greatest success? And in which sectors the potential for development is still much greater than the successes already achieved?**

- I cannot say that I am an expert of the Indian business... I suppose, it would be more correct to ask the Deputy Ambassador for Commercial Affairs of India these questions: he would have given more details, because he knows these answers firsthand. I can say what I think as an entrepreneur. There are many industries in which Indian business could work together with Russian business. This is, first of all, IT. It is developing both in Russia and in India now, which means that there is a subject for cooperation. The same is true for the pharmaceutical industry. The potential is not realized. Of course, there are technologies and opportunities in India, but for some reason the Indian business is not going to Russia with the right extent of investment, although this area could be developed. Another industry is textiles. I know that very good technology companies working successfully in this area have recently appeared in India. Perhaps it would be possible to develop together also in other traditional areas.

As for Russia, it has more opportunities: machine building, military equipment, etc. - all this in addition to the traditional energy sector. There are great prospects, I think, for the development of the forest industry. India has a huge demand for timber, and the Russian export of forest products can be increased by at least several billion dollars in the coming years.

We have to work, and there is potential, of course. It has definitely not been realized yet.

**- You have already mentioned the pharmaceutical industry, but I would like to clarify how much, in your opinion, the cooperation between Russia and India has developed in this area today? What prevents such cooperation, and what, on the contrary, promotes?**

- The Indian pharmaceutical industry in Russia, unfortunately, is not growing. What hinders its growth? India makes mainly generic drugs, which are copies of the original drugs. In the last 7-10 years, the Russian pharmaceutical industry has seen tremendous progress, including through the state support, thanks to the Pharma 2020 program. More than 5 billion dollars have been invested and over 35 new plants

have been built. Russian pharmaceutical industry is now able to produce these copies independently, so there is no need for Indian generic drugs anymore. Currently, this very import is being replaced in Russia, and most of what was imported from India has been successfully replaced by products of the Russian origin.

The Indian party could develop and raise this industry further by investing in the production of pharmaceuticals or raw materials for them in Russia. But for some reason, Indian business is still thinking... And they are not very willing to invest. Indian business could increase its turnover and increase its presence on the Russian market only by investing in the pharmaceutical industry of Russia, which could intensify their work in our country. But it seems to me that over time it will "come to fruition" and begin to invest in Russian industry.

**- Do you mean the construction of the new plants here or cooperation with the already existing enterprises?**

- In fact, of course, both. If to speak fundamentally, they should come and build their plants, invest in this construction and in the creation of some original technologies. But if the project is not very large, then there is a place for cooperation with already existing Russian enterprises: come and start producing preparations jointly.

**- Now let's talk about the Pharmasyntez company and its cooperation with partners from other countries. How interesting is this collaboration for you? What is it: the development of innovative drugs and dosage forms or the acquisition of licensing rights for their production and commercialization?**

- What is our main goal? Here I speak not only about Pharmasyntez, but also about other enterprises of the industry. I believe it is in ensuring the health of a person, a patient, in providing conditions for reliable operation of the entire healthcare system. In this regard, no single company can ever guarantee anything. Therefore, of course, in order to achieve this result (I mean, to make a person's life better), pharmaceutical companies all over the world need to cooperate with each other.

This is what happens, in fact. On the one hand, we often negotiate with foreign partners, transfer their technology to our site, obtain licenses from them and produce drugs on these licenses. On the other hand, we develop drugs ourselves. Both generic and innovative. Today, due to the fact that we have become experienced and have learned to do a lot of things ourselves, we on the contrary, grant our licenses to foreign companies so that they could produce our

developed preparations on their territory and work for the benefit of humanity.

– *Diseases make no bones of borders...*  
– Certainly!

– *In 2016, at the meeting with Vladimir Putin, you talked about a compulsory licensing scheme, which in critical cases could help save tens of thousands of lives; you said that this practice already takes place in such countries as India and Brazil. How about Russia? Is such a decision made? Has something changed?*

I am absolutely against it. The copyright holders must have the right to earn money on their developments. Copyright infringement should be punishable to the fullest extent of the law.

I will give an example. One of the foreign companies sells its HIV treatment drug at a fairly high price, and reporters have recently contacted me to find out my opinion: “there is compulsory licensing!..” I replied that in this case I don’t see epidemics or catastrophes in Russia, which means I don’t see the need for compulsory licensing. Another thing

– *If you would meet with the President of Russia again, what would you tell him and ask him about?*

– Some topics arise all the time, and there is always something to talk about with the head of the state... What must be done to make a person’s life better – at the expense of the pharmaceutical industry, among other things, because pharmaceuticals is a very important topic not only for me - it is very important for all people, for any country. I can offer various options on how to make this industry better and tell you what laws are necessary for this.



*The Russian-Indian Forum 2019, Mumbai. Signing of the agreement of intent on technology transfer for production of innovative pharmaceuticals between JSC Pharmasintez and Emcure*

– If I am not mistaken, just recently, deputies have supported the law on compulsory licensing, and soon it will be adopted in our country.

But clarifications are needed here... Some colleagues interpret my proposal incorrectly, in particular, what I said to President Vladimir Putin. My suggestion is that it is possible to apply a system of compulsory licensing, but only in cases when an epidemic or some kind of catastrophe occurs. Exclusively! And only then if the copyright holders – it does not matter, foreign or Russian – refuse access to modern drugs for patients. Only in these cases, and not so that, under the guise of a system of compulsory licensing, someone could fill their pockets at the expense of intellectual property of other producers.

is that the manufacturers themselves must understand that there is much more need of such a drug than the state can afford to provide. They must remember about social responsibility in Russia, and perhaps either lower the price or transfer the license for the release of this drug to some Russian company to ensure availability of these drugs. So that more people would be able to survive.

And it is not at all necessary that Pharmasintez should become the company that will receive this license. Let the copyright holder decide. But it is insulting when people, lobbying for someone’s interests, begin to say that “Vikram Punia calls for extraction of someone else’s intellectual property for the purpose of enrichment.” Absolutely not!

Something new happens in the world and in the country all the time. It means that new ideas and new thoughts appear. Therefore, there are always things to discuss when the possibility of such a conversation arises...

On the other hand, we already implement our ideas quite well. We work very closely with the Ministry of Industry and Trade, which I am grateful for its activities. It is a very open ministry, which supports us constantly. Feedback is very prompt. I would say that there was been more progress in the pharmaceutical industry for the last seven years than during the whole period of the most recent Russian history. And it excites me very much.

**Interviewed by Alexey Sokolsky**

Штаб-квартира компании Roto Frank Dachsystem-Technologie в Бад-Мергентхайме



## СМОТРЕТЬ НА МИР, ОТКРЫВ Roto...

Окно – это не только элемент архитектуры, проём в стене, позволяющий не сидеть в темноте. Окно – это символ. Через окно мы смотрим на мир. Ведь через окно можно видеть не только то, что происходит в твоём дворе... 12 и 13 ноября 2019 года проходили 14-е Международные Дни Отраслевой Прессы, организованные компанией Roto Frank Holding AG. Собравшиеся на этом мероприятии журналисты из разных стран мира смогли увидеть не только один из заводов на родине компании, которая является мировым лидером по производству оконной и дверной фурнитуры, но и «посмотреть на мир через окна Roto»: узнать, что думают руководители компании не только о положении дел на предприятиях Roto и в отрасли, но и в целом в мировой экономике...

### «ОТ ИДЕИ ДО ПРОИЗВОДСТВА»

Местом проведения Дней Отраслевой Прессы стала штаб-квартира компании Roto Frank Dachsystem-Technologie в Бад-Мергентхайме. Здесь на участке площадью около 70 000 кв. м находятся производство, склад, логистический отдел, администрация, выставочный комплекс, учебный центр «Кампус» и инновационный центр. И в начале мероприятия представители специальных изданий из разных стран мира приняли участие в необычной экскурсии по заводу. Девизом её стало: «От идеи до производства».

Началась экскурсия в инновационном центре площадью 1600 кв. м, выдающаяся архитектура которого воплощает в себе креативность и командный дух. Здесь разработка продуктов и маркетинг работают в тесном сотрудничестве, чтобы получить практические решения, соответствующие требованиям рынков и клиентов. Что и было наглядно показано журналистам самими сотрудниками центра путём некоторых разгруппированных сцен. Затем международная

международная делегация посетила производство, где на основании идеи и получается конкретное изделие. Здесь же эти изделия проходят тесты, на которых подтверждается их качество. А в учебном центре «Кампус» была проведена подробная презентация электрического мансардного окна.

В общей сложности центральное подразделение занимает территорию площадью около 70 000 кв. м. Из них производство, склад и логистика составляют около 35 000 кв. м, в то время как администрация и выставочные площади – около 5500 кв. м. На заводе в Бад-Мергентхайме выпускают пластиковые мансардные окна для жилых домов, аксессуары для защиты от солнца, стеклопакеты и оклады.

### «ЭКОНОМИКА В РУКАХ ПОЛИТИКИ»

Но главным в течение этих двух дней были всё-таки не экскурсии. Формат проведения мероприятия предполагал выступления первых лиц компании Roto, ответы на вопросы и открытую дискуссию.



Д-р Экхард Кайль, председатель правления Roto Frank Holding AG

Первым выступил председатель правления Roto Frank Holding AG – доктор Экхард Кайль. Ещё год назад он высказывал пред-



Главной проблемой Экхард Кайлль считает «практически безудержную спираль санкций». Политики не могут или не хотят признавать, что санкции, например таможенные пошлины, наносят удар не только по той стране, против которой они введены. В глобализированном мире они неизбежно влияют почти на все отрасли экономики, на все компании. Говоря простым языком, «санкции приводят к экономическому спаду, потере рабочих мест и снижению доходов». Если в этой ситуации и есть что-то хорошее, так это надежда на то, что «неразумные политические решения уже приняты...»

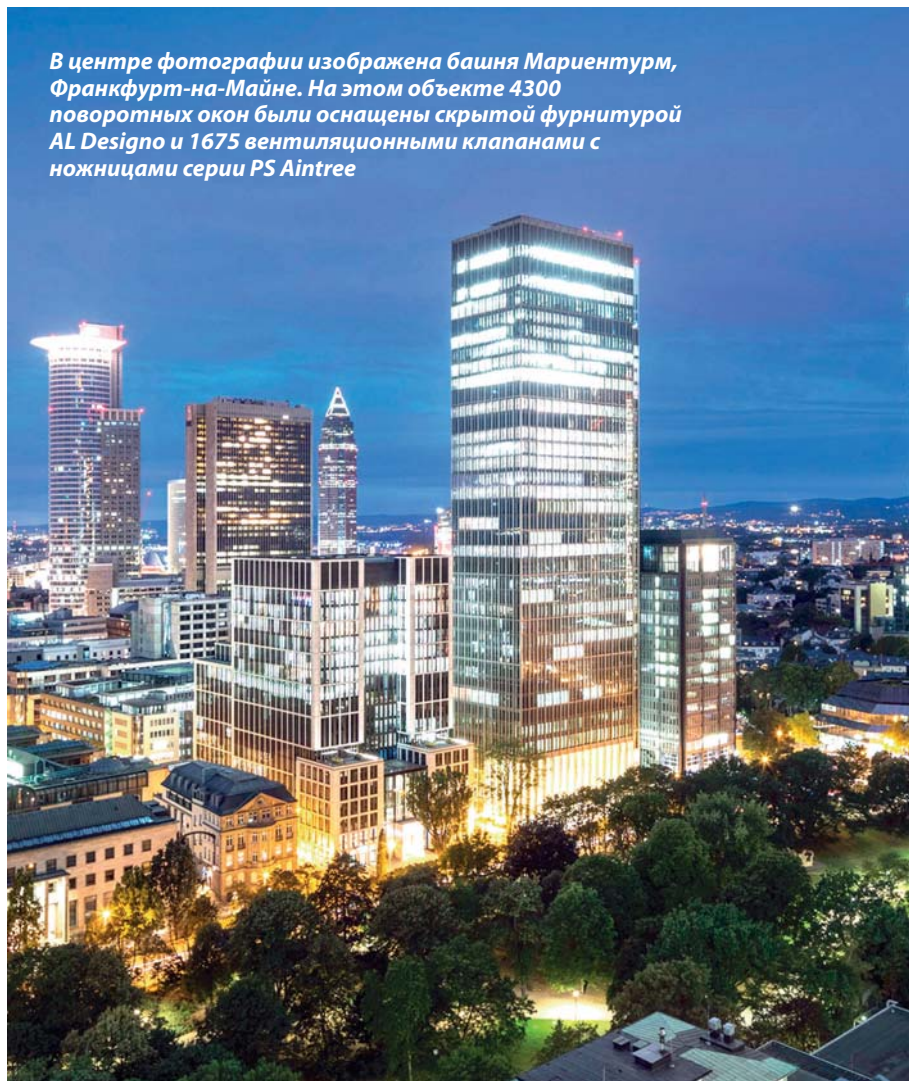
**«...УМЕТЬ ПОДНЯТЬСЯ, КОГДА ПАДАЕШЬ»**

Господин Кайлль признал, что политические проблемы сказались и в 2019 году на рынках и регионах, важных для Roto, частично ухудшив бизнес компании. Тем не менее, продажи растут, хотя они и значительно ниже ожидавшихся 3-5%. В целом, на уровне группы, продажи внутри страны составляют две трети, за рубежом – треть. То же относится к количеству сотрудников, которое сокращается в настоящее время и составляет около 4900 человек во всём мире. В период 2019-2020 годов уровень инвестиций каждой компании группы снова оказался на высоком уровне. Основное внимание уделялось цифровизации. Экхард Кайлль при-

положение, что в 2019 году ситуация на важных рынках будет зависеть от внешних факторов. «Всё так и случилось – только хуже, чем ожидалось», – подтвердил он.

Экономика, по его словам, находится сейчас в руках политики, и ни одна компания на общую ситуацию в экономике повлиять не может. Слишком много накопилось негативных факторов. Среди этих факторов Экхард Кайлль особо отметил торговые конфликты не только между США и Китаем, но и между США и ЕС, плюс (который больше похож на минус) затянувшийся хаос с Brexit, напряжённость между Сирией и Турцией, Гонконгом и Китаем, Ираном и США, Россией и Украиной. Следует, как считает господин Кайлль, помнить и о «высоком конфликтном потенциале» в связи с последствиями изменения климата. Протекционизм, популизм и напряжение в обществе прямо или косвенно вытекают из этих кризисов.

По его мнению, очаги политической напряжённости по всему миру влияют на экономику, ставят её на колени. Из-за этого «тяжёлого бремени» пострадали в том числе и производители окон и дверей. Тем не менее, группа Roto продемонстрировала «хорошие результаты» за первый год существования новой структуры и добилась прогнозируемого незначительного увеличения оборота. Эта ситуация сохранится и в 2020 году, хотя ожидания ухудшения конъюнктуры весьма высоки. Международные условия, по мнению господина Кайлля, начнут улучшаться только с 2021 года.



**В центре фотографии изображена башня Мариентурм, Франкфурт-на-Майне. На этом объекте 4300 поворотных окон были оснащены скрытой фурнитурой AL Designo и 1675 вентиляционными клапанами с ножницами серии PS Aintree**

знал, что из-за политических рисков отдельные инвестиции могут быть отложены.

В качестве «особого фактора», по словам доктора Кайлля, следует принять единовременные затраты, понесённые в ходе создания новой структуры:

– Модифицированная группа Roto сформировалась и развивается в соответствии с планом, – сказал он. – Все необходимые комитеты (например, новые наблюдательные советы холдинга и FTT, а также новый консультативный совет DST) сформированы, а руководящие должности компаний полностью укомплектованы кадрами. Практическая работа идёт хорошо. Roto на практике придерживается принципов древнекитайского мыслителя Конфуция: «Величайшая слава не в том, чтобы никогда не ошибаться, а в том, чтобы уметь подняться каждый раз, когда падаешь». В целом, – резюмировал доктор Кайлль, – в первый год своей деятельности новая группа Roto добилась хороших результатов, и в первую очередь это связано с высоким качеством работы. Но без «удушающего захвата политики» было бы возможно гораздо больше...

#### «ДВЕ НОВОСТИ: ХОРОШАЯ И ПЛОХАЯ»

Заглянул Экхард Кайлль и в будущее, сформулировав два прогноза. Первый из них позитивный:

– Некоторые геополитические кризисы в 2020 году будут преодолены как благодаря лучшему пониманию, так и под давлением обстоятельств.

Это даёт основания надеяться на экономический рост в 2021 году, который, в свою очередь, улучшит ситуацию на рынках, имеющих отношение к Roto. Второй прогноз господина Кайлля оптимистичным назвать трудно...

– В 2020 году произойдёт глобальный экономический спад из-за множества кризисных моментов по всему миру.

На чём эти предположения основаны? Последнее предупреждение Международного валютного фонда (МВФ) показывает масштабы этих кризисов на одном примере. Если США и Китай не отменят взаимные таможенные пошлины, объём мировой экономики снизится в 2020 году примерно на 700 млрд долларов или 0,8%. И когда Институт немецкой экономики (IWF) подчёркивает угрозы под лозунгом «Торговая война – в конце концов, проигрывают все», добавить к этому в принципе нечего.

Сам доктор Кайлль последствия описал тоже недвусмысленно: «Рынки, компании, работники – в итоге все страдают».

В этой связи Roto стремится и по возможности будет минимизировать последствия общих негативных тенденций. Для этого строительный поставщик, имеющий три подразделения, рассчитывает на свои сильные стороны, дифференцированную стратегию обеспечения пользы для клиентов, которая выделяет компанию на фоне других, а



**Маркус Зандер, председатель Совета Директоров Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT)**

также эффективность быстрых, продуманных и надёжных процессов. В этом смысле уже удалось достичь многого. Скорее всего, это отразится и на положительном экономическом развитии компании в 2020 году. Конкретными целями группы являются однозначный рост оборота и повышение рентабельности.

Господин Кайлль предвидит, что основные для компании DST («Мансардные окна и аксессуары») европейские рынки будут в меньшей степени затронуты политическими течениями и, следовательно, будут развиваться более уверенно. Таким образом, он исходит из того, что у производителей мансардных окон есть хорошие шансы. У этого производителя имеется относительно устойчивый фундамент для продолжения «и без того хорошего развития» последних лет. Что касается RPS («Сервисное обслуживание»), то здесь особая ситуация, когда бизнес концентрируется на сервисных рынках Германии и Швейцарии. Тот факт, что они характеризуются довольно постоянным спросом, поддерживает заказы на поставку окон и дверей.

#### «УСПЕХ НА ФОНЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ»

На Международных Днях Отраслевой Прессы компания Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT, «Оконные и дверные технологии») была впервые представлена как самостоятельное подразделение в новой структуре группы компаний. Её новый руководитель Маркус Зандер выступил с отчётом о текущем состоянии дел и с информацией о производственной стратегии.

Председатель правления компании с 3700 сотрудниками по всему миру оценивает её глобальное развитие в 2019 году как «в целом стабильное». На фоне значительных, зачастую геополитически обусловленных

колебаний конъюнктуры рынка это следует рассматривать как успех.

Результаты различных исследований и основанные на них расчёты и оценки позволяют Roto определить объём мирового рынка фурнитуры на уровне 3,41 млрд евро в 2018 году. Тремя основными сегментами были поворотные-откидные системы – 882 млн евро (25,8%), двери – 862 млн евро (25,2%) и сдвижные системы – 747 млн евро (21,8%).

– Являясь международным производителем фурнитуры для окон и входных дверей с любыми вариантами открытия и материалами рам, естественно, что мы активно участвуем в развитии соответствующих рынков в каждом регионе, – пояснил Зандер. – Это осуществляется по всему миру на 15 заводах, 28 логистических распределительных центрах, 26 представительствах, а также при поддержке других партнёров по сбыту.

#### «МЫ ВИДИМ СЕБЯ ОРИЕНТИРОМ ДЛЯ ОТРАСЛИ»

После обзора экономической ситуации Маркус Зандер перешёл к текущей и будущей продуктовым стратегиям подразделения FTT («Оконные и дверные технологии»). Портфель фурнитуры должен обеспечивать конкретную пользу для клиентов – как для производителей, так и для конечных пользователей. Знание привычек использования, индивидуальных потребностей и, в конечном счёте, глобальных тенденций является необходимым условием для того, чтобы быть в состоянии предложить правильные продукты для конкретного использования.

Нужно учитывать и рост ожидаемой продолжительности жизни. Это повышает интерес к удобству пользования, доступности и отсутствию барьеров – автоматически и непрерывно. В этом смысле хорошо подходят такие интеллектуальные фурнитурные решения, как «комфортные окна» и безбарьерные поворотные-откидные двери серии Roto NX, а также электрический привод окна Roto E-Tec Drive.

Другой пример – всё более экстремальные погодные условия, связанные с изменениями климата. Из-за них окна, которые становятся с каждым годом объёмнее и тяжелее, подвергаются всё большему нагрузкам с точки зрения герметичности и прочности. Roto может предложить в США продукт уникального качества – сдвижную систему Roto Patio Inowa, которая была награждена за выдающиеся результаты в США.

Вследствие этих и других тенденций, по мнению Зандера, Roto должна предлагать все варианты фурнитуры: весь спектр технологий монтажа для самых маленьких или очень тяжёлых окон, с одной стороны, и недорогие стандартные элементы для «высококачественных решений» – с другой. По его словам, у компании есть продуманные программы «максимальной дифференциации»:

«Мы видим себя ориентиром для отрасли». Кстати, это подтверждает и входящая в группу FTT компания Deventer. Точная подгонка уплотнения и фурнитуры с самого начала гарантирует клиентам дополнительную безопасность.

– Я уверен, что мы и в будущем сможем предлагать своим клиентам товары и услуги высокого качества, – сказал новый глава FTT в заключение. – Это, в свою очередь, лучший способ реализовать наши собственные возможности роста с точки зрения продаж и доли рынка.

#### «ROTO NX – СИСТЕМА С ДОБАВОЧНОЙ ЦЕННОСТЬЮ»

В рамках этой стратегии важную роль играет современный флагман компании – система поворотно-откидной фурнитуры Roto NX, которая с октября 2019 года предлагается в том числе и для деревянных окон. О ней и о других продуктах компании, в основу которых легла Roto NX, подробно рассказал директор по инновациям Хартмут Шмидт. По его словам, «первые клиенты в Германии и Швейцарии уже переходят на новую продукцию». Например, петлевая группа T рассчитана на створки массой до 150 кг и, следовательно, предназначена для современных больших окон. Среди практических её преимуществ – скрытые винты, декоративные накладки оптимизированной формы и новое порошковое покрытие в многочисленных цветовых вариантах, которые гарантируют привлекательный внешний вид.

Интегрированная функция микропроветривания в стандартном исполнении обеспечивает больший комфорт и улучшает климат в помещении.

Roto NX, по словам Хартмута Шмидта, – это не просто поворотно-откидная фурнитура, а система с добавочной ценностью. Об этом свидетельствует, например, текущая возможность использования в «умных» домах. Она обеспечивается новым радиодатчиком Roto Com-Тес, монтируемым в угловой переключатель. В отличие от многих других моделей, сканируя фурнитуру, он может определить, действительно ли заперто окно или только прикрыто. Датчик вибрации сигнализирует о попытках взлома окна. Ассортимент включает не только беспроводные, но и кабельные датчики. По словам директора по инновациям, они хорошо подходят для монтажа на объектах и для комбинирования с системами сигнализации.

Roto не останавливается в развитии, продолжает радовать потребителей своими инновационными разработками, а значит, и журналистам-участникам 14-х Международных Дней Отраслевой Прессы, и тем, кто приедет на следующее такое мероприятие, будет о чём с интересом рассказать...



Новый модуль для фурнитуры Roto NX – цапфа V

*The Roto Patio Inowa sliding system has recently been awarded in the USA for outstanding performance in terms of impermeability and strength*



SEE THE WORLD,  
having opened Roto...

**A** window is not only an architectural element in a form of an opening in the wall, shedding some light. A window is a symbol. One can see through the window not only what's going on in the yard... The 14th International Industry Press Days, organized by Roto Frank, took place on 12 and 13 November 2019. Journalists from around the world were able not only to see one of the factories on the homeland of the world-leading company in the window and door fittings production, but also “look at the world through Roto windows” - to find out what the managers of the company think not only about the situation in Roto production and industry, but also in general - in the world economy...



### “FROM IDEA TO PRODUCTION”

The headquarters of Roto Frank Dachsystem-Technologie in Bad Mergentheim became the venue for the Industry Press Days. The production, warehouse, logistics department, administration, exhibition complex, the Campus training center and the innovation center are located here on a plot of about 70,000 square meters. At the beginning of the event the special media representatives from different countries took part in the unusual excursion around the plant. Its motto was: “From idea to production.”

The excursion began in the innovative center with an area of 1600 sq. meters, the outstanding architecture of which embodies creativity and team spirit. Here, development and marketing work closely together to provide practical solutions to meet the needs of markets and customers. This has been shown to journalists by the center members through some of the scenarios they have introduced. The international media delegation visited the production facility, where an idea is embodied into a product. These products undergo trials and tests to confirm their quality. A detailed presentation of the electric roof window was held at the Campus Training Centre.

The central unit covers a total area of approximately 70,000 square meters. Production, warehousing and logistics comprise around 35,000 square meters, while administration and exhibition space take around 5,500 square meters. The Bad Mergentheim plant produces plastic roof windows for residential buildings, sun protection accessories, double-glazed windows and flats.

### “THE ECONOMY IS IN THE HANDS OF POLITICS”

The main thing during these two days was not the excursions. The format of the event included presentations by Roto’s top executives, answers to the questions and open discussions.

The Chairman of the Board of Roto Frank Holding AG, Dr. Eckhard Keill, was the first speaker. A year ago, he suggested that in 2019, the situation on important markets would be subject to external factors. “That was exactly what happened – only things were even worse than feared,” he confirmed.

The economy, he said, is in the hands of politics now, and no company can influence the overall situation in the economy. Too many negative factors have accumulated. Among these factors, Dr. Eckhard Keill highlighted trade conflicts not only between the U.S. and China, but also between the U.S. and the EU, and the prolonged chaos with Brexit, tension between Syria and Turkey, Hong

Kong and China, Iran and the U.S., Russia and Ukraine. Mr. Keill believes, one should also bear in mind the “high potential for conflict” of the climate change consequences. Protectionism, populism and resentment within society are the direct or indirect consequences of crises.

In his opinion, hot spots of political tension around the world affect the economy; bring it to its knees. The manufacturers of windows and doors also have suffered from this “heavy burden”. Nevertheless, Roto Gruppe showed “good results” in the first year of the new structure and achieved the expected slight increase in turnover. This situation is likely to remain in 2020, but fears of worsening conditions are very high. According to Mr. Keill, international conditions will turn for the better only from 2021.

Mr. Keill declared the “seemingly unending spiral of sanctions” to be the main problem. Policymakers do not acknowledge or do not want to acknowledge that sanctions – for example those enforced on tariffs – in no way only affect the country against which they are imposed, but also inevitably have a tangible impact on virtually all industries and companies in the globalized world. To put it plainly, this means: “sanctions cost growth, jobs and income.” If there is something positive to take from this development, it would perhaps be the hope that “the serious political mistakes have since been made.”

### “... BE ABLE TO RISE WHEN YOU FALL”

Mr. Keill admitted that in 2019 political problems also affected the markets and regions important for Roto, causing the downturn in the business of the company. Nevertheless, sales are growing, although they are significantly below the expected 3-5%. Generally, at the Group level, domestic sales account for two thirds and overseas sales for a third part of sales. The same applies to the number of employees, which is currently shrinking to around 4,900 people worldwide. In 2019/2020, the investment level of each company of the Group was high again. The main focus was on digitalization. Dr. Eckhard Keill acknowledged that certain investments could be postponed due to political risks.

According to Mr. Keill, the one-time costs involved in the new structure establishment should be taken into account as a “special factor”.

“Modified Roto Gruppe has been formed and is developing in accordance with the plan,” he said. All committees (e.g. new Holding and FTT supervisory boards and new DST advisory board) are

formed and the management positions in the companies have been completely filled. Practical work is going well. Roto Frank adheres to the principles of the ancient Chinese thinker Confucius: “The greatest glory is not to ever make a mistake, but to be able to rise every time you fall.”

The summary given to the international technical press was that in its start-up year, renewed Roto Gruppe was able to achieve good results. That is primarily thanks to the high quality of work. Without the “stranglehold of politics”, it would have been able to achieve much more, summarized Mr. Keill.

### “TWO BITS OF NEWS – GOOD AND BAD”

Dr. Eckhard Keill has made two predictions. The first one is positive:

– Some geopolitical crises in 2020 will be overcome, both thanks to a better understanding, and the factual constraint.

This gives reason to hope for economic growth in 2021, which will improve the situation on markets relevant to Roto. Mr. Keill’s second forecast is hardly optimistic...

– In 2020, there will be a global economic downturn because of the many crisis points around the world.

What are these assumptions based on? – The latest warning from the International Monetary Fund (IMF) reveals the scale of these crises by means of a single example. If the USA and China do not abolish their mutual punitive tariffs, global economic output will decrease by around \$700 billion or 0.8%. And when the German Economic Institute (IW) describes the risks with the headline “Trade war: everyone loses in the end”, there’s really nothing more to add.

Dr. Keill himself also has unequivocally described the consequences with reference to this headline: “markets, companies, and staff: everyone suffers in the end.”

For this purpose, the construction supplier, which has three divisions, counts on its strengths, the differentiated strategy of providing benefits to customers, which distinguishes the company from others, and also on the efficiency of fast, well-thought-out and reliable processes. Much has already been achieved in this regard. The positive economic development of the company in 2020 is likely to be influenced by this. The specific goals of Roto Gruppe are to increase turnover and profitability.

Mr. Keill foresees that the main for the company DST European markets will be less affected by political currents and therefore will develop more confidently. Thus, he assumes that manufacturers of roof windows have a good chance. This manufacturer has a relatively stable foundation for the continuation of “the

already good development” in recent years. As for RPS (Service), there is a special situation in which business focuses on the service markets of Germany and Switzerland. The fact that they are subject to fairly constant demand supports orders for windows and doors.

#### “SUCCESS AMID GEOPOLITICAL PROBLEMS”

At the International Industry Press Days, Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT, Window and Door Technology) was first introduced as an independent division in the new structure of the group of companies. Its new leader, Marcus Sander, made a report on the current state of affairs and information on the production strategy.

The chairman of the company’s board with 3,700 employees worldwide estimates its global development in 2019 as “quite stable”. Against the background of significant, often geopolitically determined changes in the market environment, this should be considered a success.

The results of various studies and based on them calculations and assessments have allowed Roto Frank to estimate the world market for fittings at €3.41 billion in 2018. The three main segments were tilt&turn systems with 882 million Euros (25.8 %), doors with 862 million Euros (25.2 %) and sliding systems with 747 million Euros (21.8 %).

“As an international manufacturer of hardware for windows and entrance doors with all sorts of opening options and frame materials, it is obvious that we are actively involved in the development of the appropriate markets in each region,” explained Sander. – This is carried out all over the world in 15 factories, 28 logistics distribution centers, 26 representative offices as well as with the support of other sales partners.

#### “WE SEE OURSELVES AS A GUIDELINE FOR THE INDUSTRY”

After the economic situation report, Marcus Sander spoke on the current and future product strategy of the FTT window and door technology. The hardware portfolio should provide specific benefits to customers – both manufacturers and end users. Knowledge of the habits of use, individual needs and the global trends is the necessary condition to be able to offer the right products.

The increase in life expectancy must also be taken into account. This increases interest in usability, accessibility and lack of barriers – automatically and continuously. In this sense, intelligent hardware solutions such as the Roto NX



*Hartmut Schmidt Director,  
Produktinnovation, Roto Frank Fenster-  
und Türtechnologie GmbH*

series of “comfort windows” and barrier-free tilt and turn doors, as well as the Roto E-Tec Drive electric window drive, are well suited.

Another example: increasingly extreme weather conditions associated with climate change. Because of these, windows, which are becoming heavier and heavier each year, are under increasing pressure in terms of tightness and durability. In the USA Roto Frank can offer a product of unique quality – the Roto Patio Inowa sliding system, which was awarded for outstanding results in the USA.

As a result of these and other trends, according to Sander, Roto has to offer all kinds of fittings: the whole range of installation technologies for the smallest or very heavy windows on the one hand, and affordable standard elements for “high quality solutions” on the other. According to his words, the company has ingenious programs for “maximum



*Roto NX Bandseite T Tiltsafe*



Roto Com-Tec

differentiation": "we see ourselves as a guideline for the industry". By the way, this is also confirmed by Deventer, which is part of the FTT group. Precise fitting of seals and fittings from the very beginning guarantees additional safety for customers.

"I am confident that we will be able to offer our customers high quality products and services in the future," said the new head of FTT in conclusion." This in turn is the best way to realize our own growth potential in terms of sales and market share."

#### ROTO NX - THE VALUE ADDED SYSTEM

As part of this strategy, an important role is played by the modern flagship of the company – the system of tilt and turn fittings Roto NX, which is offered for the


wooden windows since October 2019. Hartmut Schmidt, the Director of Product Innovation, spoke in details about it and other products of the company, which were based on Roto NX. According to him, "Customers in Germany and Switzerland already switch to new products." For example, the T pivot rest is designed for window casement weighing up to 150 kg and is therefore designed for modern large windows. Its practical advantages include concealed screws, optimized decorative plates and new powder coating in numerous colours, which provide the attractive appearance.

The integrated microventilation function provides more comfort and improves the indoor climate as standard.

Roto NX, according to Hartmut Schmidt, is not just a tilt and turn fittings, but an

added value system. This is demonstrated, for example, by the existing possibility of using it in "smart homes". It is provided by the new Roto Com-Tec radio sensor mounted in the corner switch. Unlike many other models, by scanning the hardware, it can determine whether the window is locked or just covered. A vibration sensor alerts you when a window is breaking open. The range includes not only wireless sensors, but also cable sensors. According to the words Director of Innovation, they are well suited for on-site installation and for combination with alarm systems.

Roto Frank continues to delight consumers with its innovative developments, it means that both journalists, participating in the 14th International Industry Press Days, and those who plan to visit the next event will have something interesting to tell about...



# РАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСВЕЩЕНИЕ

**С**остояние городского освещения – с одной стороны, важная миссия и высокая ответственность, с другой – мотивированная гордость властей за комфортное и безопасное городское пространство, за эстетическое восприятие населением вечернего городского пейзажа. Во всём мире вопрос поддержания качественного освещения территорий является приоритетом для городских (муниципальных) властей. И это не случайно, так как свет и его качество всегда на виду у населения: его отсутствие или низкое качество не скроешь, «не замылишь». Свет защищает, нивелирует криминогенные зоны и одновременно украшает, создаёт атмосферу благополучия, а следовательно, отчетливо влияет на настроение населения и его социальную стабильность на местах.

Городское освещение решает несколько задач. Во-первых, это обеспечение нормативных уровней освещённости, яркости, равномерности, других светотехнических показателей. Значения этих параметров указываются в регламентирующих документах – в национальных стандартах, санитарных нормах – и опираются на научные исследования. Во всех случаях, особенно на дорогах, исследования ставят задачей определить такие нормы, чтобы обеспечить безопасность движения в тёмное время суток и удобную навигацию, при этом минимально необходимыми средствами.

Во-вторых, обеспечение светотехнических показателей осветительной установкой должно достигаться оптимальным путём. То есть должно выбираться разумное, рациональное техническое решение – правильный подбор высоты опоры, типа кронштейна, мощности и светового потока, светораспределения светильника. Сложность и интерес заключается в том, что задача может решаться разными способами. Иной раз более мощные светильники и более вы-

сокие опоры оказываются рациональнее, поскольку их нужно количественно меньше; а в других случаях, напротив, является оправданным использование небольших мощностей и невысоких опор. Всякий раз технический оптимум должен определяться проектным решением, работой проектировщика, а также социальным заказом на данной территории. Когда принимается примитивное решение о замене старых светоточек на новые, верным подходом это назвать нельзя. Безвыходным – может быть, но никак не рациональным.

В-третьих, осветительная установка сегодня работает не только ночью, но и днём. Как и другие узнаваемые и символические элементы городского обихода, находящие своё отражение в литературе и картинах художников, уличные фонари (опоры и светильники) своим внешним видом также «работают» на задачи территории. Либо подчёркивают стиль и красоту, ухоженность места, либо, напротив, безразличие властей. Плохое состояние уличного освещения, причём видимое в дневное время, броса-

ется в глаза и показывает слабость региона.

Кроме указанного выше, в вопросе городского освещения сегодня появляются новые вызовы времени.

Фонд светильников и опор, особенно в региональных центрах, всё ещё представляет собой наследие Советского Союза – значительная часть попросту изношена и требует замены.

В 2000-е годы в светотехнической отрасли произошла светодиодная революция. Светодиоды – современные источники света – являются более эффективными и долговечными, чем традиционные лампы. Сегодня происходит безусловный переход на новые источники света.

Государственная политика направлена на энергоэффективность и модернизацию устаревших промышленных фондов, в том числе на приоритет светодиодного освещения. Это целенаправленно поддерживается, в том числе, выделением бюджетных средств.

Ещё одно направление государственной политики – развитие в стране туризма и в

связи с этим благоустройство территорий. В конце концов, важно не только то, что в наших городах будет хорошо туристам – хорошо должно быть самим жителям. Существуют исследования, устанавливающие связь между комфортной городской средой и уровнем удовлетворённости жизнью и счастья населения. А работающий по вечерам свет и благоустроенные (с помощью опор и светильников) территории даже в дневное время – прямая демонстрация небезразличия городских властей к своему населению.

Конечно, общий фонд светильников в региональных центрах устарел, проектные решения, на которых основаны текущие осветительные установки, не соответствуют современным нормам, денег нет, а светильники надо менять на энергоэффективные. И при этом соблюсти все интересы.

#### КАКИЕ ОШИБКИ НЕЛЬЗЯ ДОПУСКАТЬ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОСВЕЩЕНИЯ

Нельзя игнорировать верификацию светотехнических показателей. Делать замену светильников «один к одному», «по аналогии», не выполняя светотехнические расчёты, рискованно. Дело в том, что проектные решения 70-х годов не актуализируются, не проверяются, не приводятся к современным нормам. Течение жизни за без малого 50 лет уже изменилось, сменились поколения, и наша мысль не может отставать на полстолетия. Во избежание негативных последствий, безусловно, необходимо перепроверить само проектное решение, а также обязательны светотехнический расчёт.

Вторая ошибка – сохранять старые железобетонные опоры или опоры с СИП во дворах. Современные стальные опоры и подземный подвод освещения позволяют быстро визуально улучшить облик двора или проезда. Часто можно встретить избыточные решения, например, 12-метровые опоры во дворе жилого дома. Подобное проектное решение логически объяснить невозможно, кроме как пережитком прошлого. Конечно же, такие установки нужно менять, устанавливая невысокие стальные опоры высотой 5-7 м.

Третья ошибка – отказаться от описания в технических условиях или тендерных требованиях внешнего вида или дизайна светильников с учётом фактора благоустройства при замене осветительных установок. В этом случае можно получить формально соответствующие, но визуально из ряда вон выходящие, уродливые решения, поделки, коверкающие визуальный образ дворов и улиц.

Четвёртая ошибка – недостаточная требовательность к производителям – кандидатам на поставку светильников. Огромная проблема на светотехническом рынке сегодня – переизбыток производителей, паразитирующих на модной теме светодиодного

освещения. Импортируя основные элементы, имея только отверточную сборку и не имея специалистов-светотехников, эти «производители» выдают на рынок полуфабрикаты по низкой цене. По формальным основаниям выигрывая тендерные требования, эти горе-светильники уродуют наши улицы и выходят из строя, сводя на нет весь экономический эффект, вынуждая вновь и вновь направлять бюджетные средства на замену освещения либо оставляя дворы и улицы в полутьме.

Для того чтобы иметь основания к не допуску недобросовестных производителей к дальнейшим тендерам, следует предусматривать контроль осветительной установки через год-два. Сегодня в России существуют мобильные лаборатории, которые могут провести измерения на объекте и устано-



вить, выполняет ли осветительная установка требования по освещённости. Можно на этапе закупки провести выборочное испытание осветительной установки, предусмотрев это в техническом задании, но только в лицензированных испытательных центрах (например, во ВНИСИ им. С. И. Вавилова).

Кроме того, экономия на комплектующих и работа светодиодов на повышенном токе приводят к отказам и браку. Брак в светотехнической отрасли – это не только прямой отказ, но и деградация светового потока сверх нормы.

Пятая ошибка – не всегда оправданные и рискованные экономические инструменты внедрения новых осветительных установок. В России уже случилось несколько скандальных случаев с энергосервисными контрактами (самые резонансные и громкие – в Рязани, Петрозаводске и Орле, информацию легко найти в интернете). В основном везде повторяется одно и то же: для выполнения условий энергосервисного контракта происходит повальная экономия

при внедрении на всем, на чем только нужно, в ущерб качеству освещения. Недостатки при внедрении столь велики и топорны, что приводят к массовому возмущению населения. Не разбираясь в механизмах внедрения и типах светильников, население возмущается тем, что видит «по факту». Конечно же, какой бы механизм не был выбран, следует следить, чтобы не возникало анекдотических казусов.

Подведем итог. При модернизации осветительной установки в своем городе следует:

- провести светотехнический расчет, который позволит определить актуальную схему расстановки и тип опор и светильников (в идеальном случае – дизайн-проект);

- предусмотреть такие требования к поставщикам светильников, которые станут

- барьером на пути тех, кто выполняет только формальные требования, по сути, поставляя брак;

- учесть современные тенденции благоустройства территории. Устанавливаемые светильники – это современный арт-объект, эстетический элемент, а не опора «лишь бы держала»;

- запрашивать у производителей референс-лист, анализировать качество на предыдущих объектах, проводить выборочные испытания светильников, чтобы была возможность отобрать и установить светильники проверенных производителей с историей;

- обязательно предусматривать постконтроль осветительной установки с помощью мобильных лабораторий, который может стать основанием для возврата и замены некачественных светильников.

**Ходырев Дмитрий Михайлович,**  
начальник отдела технического  
сопровождения МСК «БЛ ГРУПП»



## RATIONAL INVESTMENT IN LIGHTING

**T**he state of urban lighting - on the one hand, an important mission and high responsibility, on the other - the government's pride for a comfortable and safe city space, for the aesthetic perception of the city's evening landscape. Throughout the world, the issue of maintaining high-quality lighting of territories is a priority for city (municipal) authorities. And this is not accidental, since the light and its quality are always in the public view: its absence or low quality cannot be hidden. Light protects, eliminates crime-prone zones and simultaneously beautifies, creates an atmosphere of well-being, and, consequently, clearly influences the mood of the population and its social stability on the ground.

City lighting solves several problems. First, it is the provision of standard levels of illumination, brightness, uniformity, and other lighting indicators. The values of these parameters are indicated in the regulatory documents - in the national standards, sanitary norms - and rely on scientific research. In all cases, especially on the roads, research aims to define such norms to ensure traffic safety in the dark and convenient navigation, with the minimum necessary means.

Secondly, the provision of lighting technical indicators by the lighting system should be achieved in an optimal way. So, it is necessary to select a reasonable, rational technical solution - the correct selection of the height of the support, type of the bracket, power and light flux, light distribution of the lamp. The complexity and interest lies in the fact that the problem can be solved in different ways.

Sometimes more powerful lamps and higher supports prove to be more rational, since their quantity can be smaller; and in other cases, on the contrary, the use of small capacities and low supports is justified. Each time the technical optimum should be determined by the design decision, the designer's work, and also by the social order in the given territory. When a primitive decision is made to replace old light sources with new ones, this cannot be called a correct approach. Hopeless - maybe, but not rational.

Thirdly, the lighting system today works not only at night, but also during the day. Like other recognizable and symbolic elements of urban life, which are reflected in the literature and paintings of artists - street lights (pillars and lamps) by their appearance also «work» for the tasks of the territory. Either it may emphasize the style and beauty,

the wellgroomed place, or, on the contrary, the indifference of the authorities. The poor state of street lighting, visible in the daytime, strikes the eye and shows the weakness of the region.

In addition to the issues mentioned above, today there are new challenges of the time in the sphere of urban lighting.

1) The stock of lamps and supports, especially in regional centers, is still a legacy of the Soviet Union - much of it is simply worn out and requires replacement.

2) In the 2000s, a LED revolution took place in the lighting industry. LEDs - modern light sources - are more efficient and durable than traditional lamps. Today there is an unconditional transition to new sources of light.

3) The state policy is aimed at energy efficiency and modernization of obsolete industrial facilities, including the priority of

LED lighting. This is purposefully supported, among other things, by the allocation of budgetary funds.

4) Another area of state policy is the development of tourism in the country and, in connection with this, the improvement of the territories. In the end, it is important not only to make our cities good for tourists - they should be good for the residents themselves. There are studies that establish a connection between a comfortable urban environment and the level of satisfaction with life and happiness of the population. And light working in the evenings and landscaped (with the help of poles and lamps) territories, even in the daytime, are a direct demonstration of the care of the city authorities on its population.

Of course, the general stock of lamps in the regional centers is outdated, the design solutions on which the current lighting installations are based, do not correspond to modern standards, there is no money, but the lamps must be changed to energy efficient ones. And at the same time it is necessary to observe all interests.

#### WHAT KIND OF MISTAKES CANNOT BE ALLOWED IN LIGHTING UPGRADES?

You cannot ignore the verification of lighting indicators. It is risky to make replacement of lighting fixtures «one to one», «by analogy», not carrying out lighting engineering calculations. The fact is that the design decisions of the 1970s are not actualized, are not checked, are not brought to modern standards. The course of life has changed almost 50 years, generations have been changed, and our thought cannot be left behind for half a century. In order to avoid negative consequences, it is absolutely necessary to recheck the design decision itself, and also the lighting engineering calculation is mandatory.

The second mistake is to save the old reinforced concrete supports or SIP-supports in the yards. Modern steel supports and underground lighting supply allow quickly visually improving the appearance of the yard or passage. Often you can find excess solutions, for example, 12-meter pillars in the courtyard of a residential building. Such a design solution cannot be logically explained, except as a remnant of the past. Of course, such installations need to be changed by installing low steel supports with a height of 5-7 m.

The third mistake is to refuse to describe in the technical conditions or tender requirements the appearance or design of the lamps, taking into account the factor of improvement when replacing lighting installations. In this case, you can get formally appropriate, but visually out of the ordinary, ugly decisions, crafts that distort

the visual image of yards and streets.

The fourth mistake is the insufficient exactingness to the manufacturers-candidates for the supply of lamps. A huge problem in the lighting market today is an overabundance of manufacturers parasitizing on the fashionable theme of LED lighting. Importing the basic elements, having only a screwdriver assembly and not having lighting specialists, these «manufacturers» give the market semifinished products at a low price. Winning tender requirements on formal grounds, these fail-lamps disfigure our streets and break down, negating the entire economic effect, forcing to use budget funds to replace lighting again and again or leaving courtyards and streets in the semi-darkness.

In order to have grounds for not allowing unscrupulous producers to participate in further tenders, the control of the lighting installation should be provided in a year or two. Today in Russia there are mobile laboratories that can perform measurements at the facility and determine whether the lighting installation fulfills the requirements for illumination. It is possible to conduct a selective test of the lighting installation during the procurement phase, providing for this in the terms of reference, but only in



licensed testing centers (for example, in the Vavilov VNISI).

In addition, the savings in components and the operation of LEDs at an increased current lead to failures and rejects. Reject in the lighting industry is not only a direct refusal, but also the degradation of the light flux going beyond the norm.

The fifth mistake. Not always risky economic instruments for the introduction of new lighting installations are justified. In Russia, there have already been several scandalous incidents with energy service contracts (the most publicized and loud

ones were in Ryazan, Petrozavodsk and Orel, information is easily found on the Internet). Basically, the same thing is repeated everywhere: to fulfill the conditions of the energy service contract, there is a total saving in the implementation of everything, on what is needed, to the detriment of the quality of lighting. Disadvantages in the implementation are such large and clumsy, that they lead to massive indignation of the population. Not understanding the mechanisms of introduction and types of fixtures, the population is indignant at what it sees «in fact». Of course, whatever mechanism is chosen, it should be ensured that there are no anecdotal incidents.

Let's summarize. When upgrading the lighting system in your city, you should:

- carry out lighting engineering calculation, which will allow determining the actual layout and type of supports and fixtures (in the ideal case - a design project);
- provide for such requirements for lighting suppliers, which will become a barrier to those who fulfill only formal requirements, in fact, delivering the waste;
- take into account modern tendencies of territory improvement. Installed fixtures are a modern art object, an aesthetic element, and not a support «just to work»;

- ask manufacturers for a reference list, analyze quality at previous sites, conduct selective testing of luminaires, so that you can select and install luminaires of proven producers with a history;

- provide post-control of the lighting system with the help of mobile laboratories, which can become the basis for the return and replacement of substandard fixtures.

**Khodyrev Dmitry Mikhailovich, Head of the technical support department of ILEC BL GROUP**



**В** Индии различные климатические условия, и, следовательно, прежде чем идти в отпуск, вы должны решить, чего хотите: быть очарованными зимней природой и снегом в Индии или убежать от холода и насладиться тропическим климатом. Ниже приведены туристические развлечения, ожидающие вас в Индии.

# ЛУЧШИЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНДИИ

## ШИМЛА-КУЛУ И МАНАЛИ

Если вы хотите насладиться зимой и снегом в Индии, вам следует посетить Шимла-Кулу и Манали – самые красивые места, находящиеся в Северной Индии (штат Химачал-Прадеш). Также стоит побывать на перевале Ротанг, посетить водопады Рахала, Джакху Хилл, Молл, Юнга и т. д. Манали так-

же известен туристам экстремальными видами спорта, такими как лыжи, альпинизм, кемпинг, походы и т. д.

## АУЛИ

Если же вы хотите посетить лучшие места для катания на лыжах, то просто несравнен-

ным вариантом будет посещение Аули (штат Уттаракханд). Хотя Аули менее известен, чем Шимла и Манали, всё же является популярным среди любителей лыж во всём мире. Здесь у вас будет возможность насладиться прекрасным видом Гималаев, крупнейшим искусственным озером, отправиться в поход и т. д.





## УДАЙПУР

Удайпур (штат Раджастан) является одним из самых посещаемых мест Индии. В Удайпуре имеется возможность полюбоваться красивыми дворцами, храмами и старинными зданиями наследия. Здесь есть много того, на что стоило бы посмотреть: дворцы Сити, Лаке, Монсун, озеро Фатех-Сагар, Гулаб Баг, зоопарк и т. д. Эти великолепные места стоит посетить всей семьёй! Гора Абу и столица Джайпур также известны своими достопримечательностями, поэтому они являются излюбленными местами туристов, путешествующих по Индии.

воде. Вагатор славится закатами – здесь очень гармонично сочетаются пальмы, пляж и солнце, погружающееся в океан.

Морджим, Мандрем, Ашвем – соседние пляжи. На Морджиме почти нет туристов, кроме русских. Пляж широкий, но серый, так как здесь впадает в океан река Чапора. Мандрем и Ашвем могут похвастать одними из самых лучших пляжей на Гоа. От полосы прибоя деревушки отделены речкой, через которую перекинута мосты.

**Арамболь** – самый северный пляж Гоа со светлым песком, пальмами и эвкалиптами. Здесь у священного дерева баньян живёт

ей пышной зеленью, чудесными пляжами и заводами. Керала – это просто рай на земле! За красоту и живописность индийцы прозвали Кералу «личной страной бога». Почти каждый курорт Кералы представляет собой аюрведический центр. Но, несмотря на всю красоту местных пляжей, на некоторых участках море бывает беспокойным, и купаться там небезопасно. Пляжи Ковалам и Черай, заводи штата Керала, горные базы Девиккулам и Муннар являются одними из самых популярных туристических достопримечательностей. Стоит также посетить в Керале традиционные аюрведические курорты.



## ГОА

Самый известный и развитый курорт Индии, давно освоенный вдоль и поперёк туристами, обязан своим открытием хиппи, которые положили начало развитию туристической индустрии в Индии.

Побережье Гоа делится на две части – северную и южную. Южный Гоа больше подходит для спокойного респектабельного отдыха, север – более разнообразный и шумный.

### Пляжи северного Гоа

**Кандолим, Калангут, Бага** – по сути, один огромный пляж с множеством отелей и ресторанов. Калангут днём – центр шопинга и всевозможных видов водных развлечений, а вечером – пляжных вечеринок. Кандолим – тихая часть пляжа с более дорогими отелями. Бага – живописное место, где в океан впадает небольшая речка.

**Анджуна и Вагатор.** Анджуна известна своими пляжными орен айг и рынком сувениров и одежды. Но купаться здесь нужно осторожно из-за скал, встречающихся в

община современных хиппи. Арамболь подойдёт творческим людям, предпочитающим бюджетный отдых.

### Пляжи южного Гоа

**Кавелоссим, Варка, Уторда, Мажорда, Колва** – престижные пляжи. Инфраструктура здесь развита, но любителям тусовок будет скучно. Несомненный плюс – пляжных торговцев и коров здесь гораздо меньше, чем на севере.

**Палолем, Агодна, Кола** – пляжи, напоминающие острова Баунти. Палолем – залив в окружении зарослей кокосовых пальм. У Колы река впадает в океан, образуя голубую лагуну между скал. Агодна – 3 километра песка с несколькими очень комфортными бунгало.

## КЕРАЛА

Если вы ищете для отдыха места далёкие от холодных снегов и ветров, то вы можете посетить прекрасный штат Керала, расположенный на юге Индии. Он известен сво-

### Пляжи Кералы

**Ковалам** – самый известный курорт в Керале, центром которого является пляж **Лайтхаус**. На пляже находится множество отелей и ресторанов, также можно купить одежду и сувениры.

Песчаный пляж **Папанасам**, окружённый красными скалами, очень красив. Кроме того, здесь находятся минеральные источники.

**Марари** – самый тихий и спокойный пляж на всём побережье.

**Алапуджа** – пляж с пальмами, лагунами и бухтами. Алапуджа больше известен как местный центр лодочных экскурсий.

## АНДАМАНСКИЕ И НИКОБАРСКИЕ ОСТРОВА

Андаманы – это настоящий затерянный мир, 92% территории которого покрыты тропическими лесами с уникальной флорой и фауной. Пляжи здесь белоснежны и пустынные, а вода прозрачна, что делает это место идеальным для дайвинга и снор-



клинга. Для посещения островов нужно разрешение, которое можно получить по прилёту или оформить одновременно с индийской визой, а также в Ченнаи или Калькутте.

На островах нельзя охотиться, срывать растения, вывозить кораллы и ракушки и ночевать на пляжах.

Остров **Хейвлок**. Инфраструктура ещё не полностью заселённого острова не очень развита. Местные отели рассчитаны на бюджетный отдых. На острове также есть дайвинг-центры. В воде здесь можно увидеть морских черепах, дельфинов и крупных рыб.

Пляж **Карматанг** расположен на севере Среднего Андамана. Здесь откладывают яйца большие черепахи.

Остров **Диглипур** знаменит пляжем Рамнагар. Здесь растут апельсиновые деревья, а в море можно увидеть огромное количество экзотических рыб.

## ЛАКШАДВИП: ЛАККАДИВСКИЕ И АМИНДИВСКИЕ ОСТРОВА

Острова относятся к той же группе, что и Мальдивы. Из 36 островов обитаемы только 10, а открыты для свободного посещения лишь 3 (Бангарам, Кадмат и Агатти), где расположен местный аэропорт. Для посещения других островов нужно специальное разрешение, которое можно получить в Дели, Коччи или у местного туроператора.

Между островами можно перемещаться на лодках и вертолётах, а по островам – пешком или на велосипеде.

Кроме уникальной природы, нескольких отелей и дайвинг-центров, на островах почти ничего нет. Зато есть много ограничений: здесь запрещено ломать кораллы, срывать кокосы, мусорить и покидать острова без разрешения. Ряд других запретов связан с исламом – основной

религией островов. Употребление алкоголя здесь ограничено.

Поездка на Лаккадивы обойдётся в разы дороже, чем в другие районы бюджетной Индии.

**Кадмат** – самый населённый и большой остров. Здесь хорошо развита туристическая индустрия, и можно найти относительно недорогие варианты отдыха.

**Каваратти** – административный центр Лаккадив. Здесь можно посетить морской аквариум, взять напрокат лодку или яхту. Но по закону туристы могут находиться на острове не более 12 часов.

**Агатти** – маленький остров с самой красивой лагуной. Основные развлечения на Агатти – водные и подводные. Здесь также находится местный аэропорт.

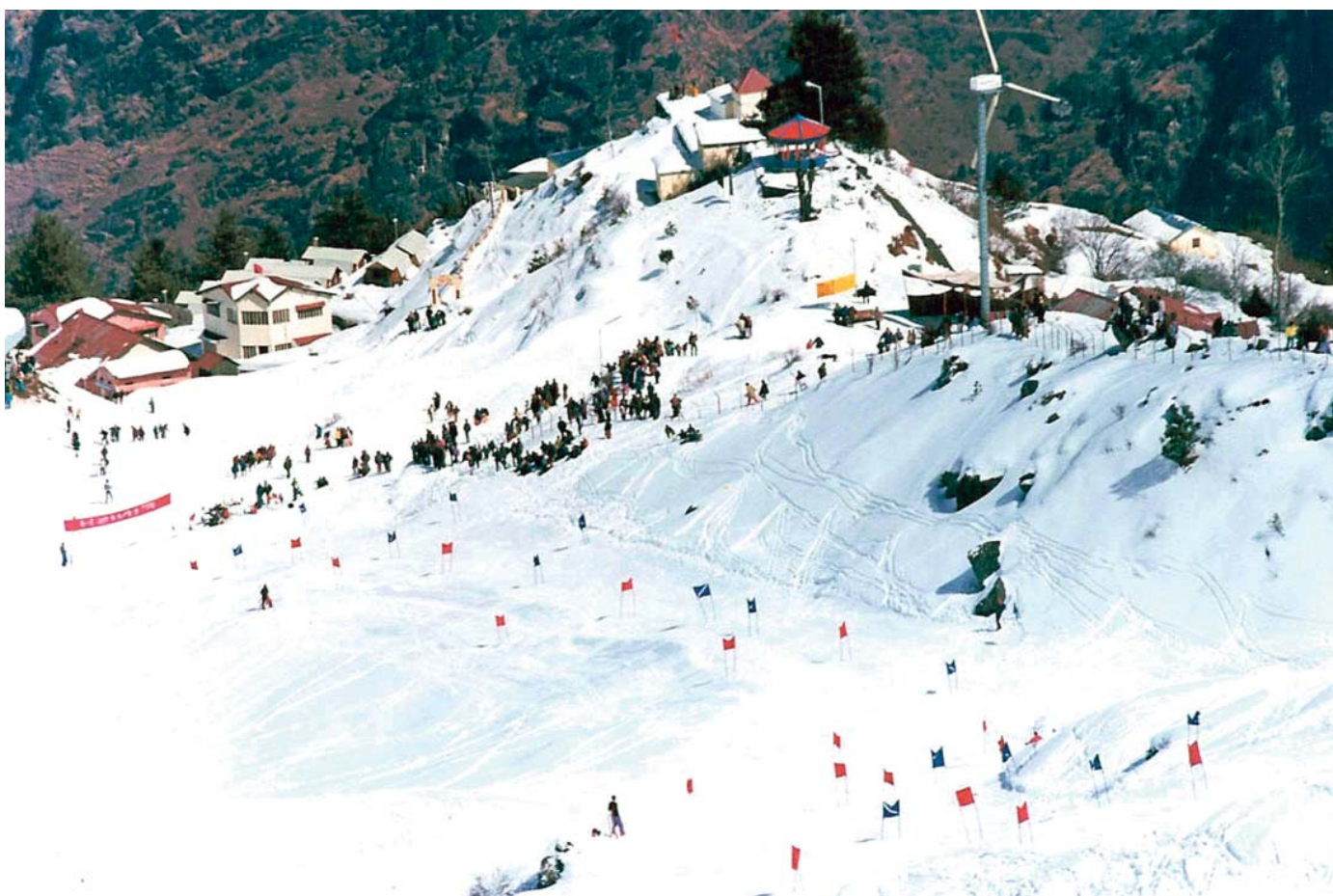
**Бангарам** – единственное место на Лаккадивах, где разрешён алкоголь. Здесь также есть центр дайвинга и очень красивое озеро.

**ПОМИМО УКАЗАННЫХ ВЫШЕ МЕСТ, ДОСТОЙНЫ ВНИМАНИЯ ДАРДЖИЛИНГ, ДЖАЙСАЛМЕР, НАЙНИТАЛ, ЛАДАКХ, ДХАРАМСАЛА, АГРА, ДЕЛИ, УТИ, КОЧИ И Т. Д. НАКОНЕЦ, СТОИТ ПОЛЮБОВАТЬСЯ НЕСРАВНИМЫМИ ПО КРАСОТЕ АНДАМАНСКИМИ И НИКОБАРСКИМИ ОСТРОВАМИ, ЛАКШАДВИПОМ, ДАМАНОМ И ДИУ, И ТОГДА ВАШ ОТДЫХ СТАНЕТ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЛУЧШИХ. ТАК ЧТО НЕ РАЗДУМЫВАЙТЕ, СОБИРАЙТЕ СВОИ ВЕЩИ И ОТПРАВЛЯЙТЕСЬ В УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ИНДИИ!**



# BEST TOURIST DESTINATIONS IN INDIA

THERE ARE VARIOUS CLIMATIC CONDITIONS IN INDIA AND, THEREFORE, BEFORE YOU GO ON VACATION, YOU MUST DECIDE WHAT YOU WANT: TO BE FASCINATED BY THE WINTER NATURE AND SNOW IN INDIA OR TO ESCAPE FROM THE COLD AND ENJOY THE TROPICAL CLIMATE. THERE ARE THE TOURIST ATTRACTIONS AWAITING YOU IN INDIA BELOW.



## SHIMLA KULLU AND MANALI

If you want to enjoy the winter and snow in India, you should visit Shimla Kullu and Manali, the most beautiful places located in Northern India (Himachal Pradesh state). It is also worth visiting the Rohtang pass, visiting the waterfalls of Rahala, Jakhu Hill, Mall, Jung, etc. Manali is also known to tourists for extreme sports such as skiing, climbing, camping, hiking, etc.

## AULI

If you want to visit the best places for skiing, then a visit to Auli (Uttarakhand state) is simply an incomparable option. Although Auli is less known than Shimla and Manali, it is still popular with ski enthusiasts

around the world. Here you will have the opportunity to enjoy the beautiful view of the Himalayas, the largest artificial lake, go hiking, etc.

## UDAIPUR

Udaipur (Rajasthan state) is one of the most visited places in India. In Udaipur one has an opportunity to admire the beautiful palaces, temples and ancient heritage buildings. There is much to see here: the palaces of City, Lake, Monsoon, Fateh Sagar Lake, Gulab Bagh, a zoo, etc. These magnificent places are worth a family visit! Mount Abu and the capital Jaipur are also famous for their attractions, so they are favorite places for tourists traveling in India.

## GOA

The most famous and developed resort in India, long mastered far and wide by tourists, owes its discovery to hippies who laid the foundation for the development of the tourism industry in India.

The coast of Goa is divided into two parts – northern and southern. South Goa is more suitable for a quiet, luxury vacation, the north is more diverse and noisier.

### Beaches of North Goa

**Candolim, Calangute, and Baga** are in fact a single, huge beach with many hotels and restaurants. Calangute is a daytime center for shopping and all kinds of water activities, and in the evening in hosts beach parties. Candolim is a quiet part of the

beach with more expensive hotels. Baga is a picturesque place where a small river flows into the ocean.

**Anjuna and Vagator.** Anjuna is known for its beach open-air and souvenir and clothing markets. But you need to swim here carefully because of there are rocks in the water. Vagator is famous for sunsets – palm trees, beach and the sun, plunging into the ocean, are very harmoniously combined here.

**Morjim, Mandrem, Ashvem** are neighboring beaches. There are almost no tourists on Morjim except the Russians. The beach is wide, but gray, as the Chapora River flows into the ocean here. Mandrem and Ashvem boast some of the best beaches in Goa. The villages are separated from the surf by a river with bridges.

**Arambol** is the northernmost beach of Goa with light sand, palm trees and eucalyptus trees. Here, by the sacred banyan tree, a community of modern hippies lives. Arambol is suitable for creative people who prefer a cheap vacation.

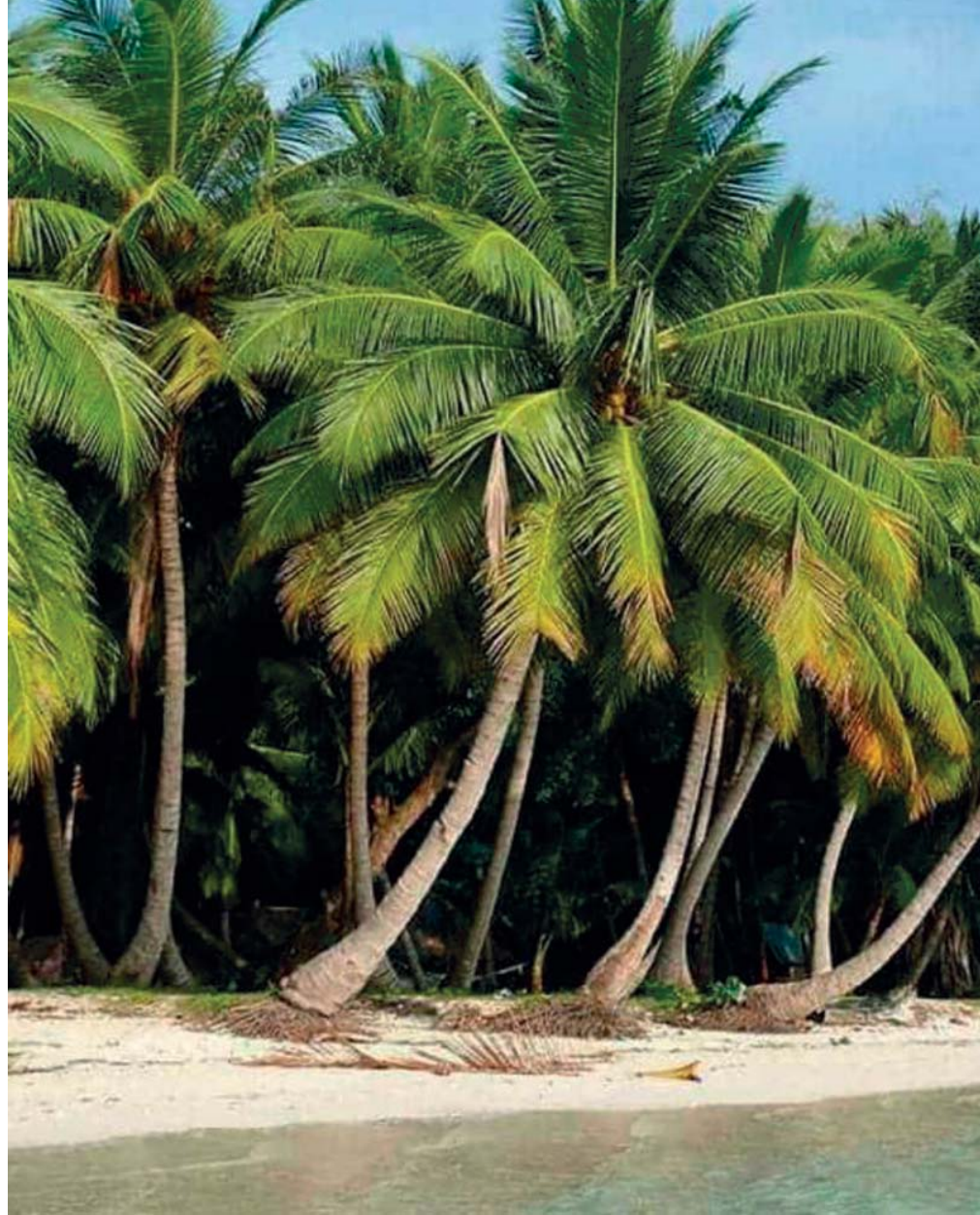
#### Beaches of South Goa

**Cavelossim, Varca, Utorda, Majorda, Colva** are prestigious beaches. Infrastructure is developed here, but partygoers will be bored. A definite plus – the number of beach merchants and cows here is much smaller than in the north.

**Palolem, Agodna, Cola** – beaches resembling the Bounty islands. Palolem – a bay surrounded by thickets of coconut trees. At Kola, the river flows into the ocean, forming a blue lagoon between the rocks. Agonda – 3 kilometers of sand with several very comfortable bungalows.

### KERALA

If you are looking for a vacation destination far from cold snows and winds, then you can visit the beautiful state of Kerala, located in southern India. It is known for its lush greenery, wonderful beaches and backwaters. Kerala is just heaven on earth! The Indians called Kerala “the personal land of God” for its beauty and picturesqueness. Almost every Kerala resort is an Ayurvedic center. But despite all the beauty of local beaches in some areas, the sea is choppy,



and swimming there is unsafe. The beaches of Kovalam and Cherai, the backwaters of Kerala, the mountain bases of Devikulam and Munnar are some of the most popular tourist attractions. It is also worth visiting the traditional Ayurvedic resorts in Kerala.

#### Kerala beaches

**Kovalam** is the most famous resort in Kerala, the center of which is **Lighthouse Beach**. There are many hotels and restaurants on the beach, you can also buy clothes and souvenirs.

The sandy **Papanasam** beach, surrounded by red rocks, is very beautiful. In addition, there are mineral springs.

**Marari** is the most quiet and calm beach on the entire coast.

**Alappuzha** – a beach with palm trees, lagoons and bays. Alappuzha is better known as the local boat excursion center.

### ANDAMAN AND NICOBAR ISLANDS

Andaman Islands are a real lost world, 92% of the territory of which is covered by tropical forests with unique flora and fauna. The beaches here are snow-white and deserted, and the water is clear, which makes this place ideal for diving and snorkeling. To visit the islands you need permission, which can be obtained upon arrival or issued simultaneously with an Indian visa, as well as in Chennai or Kolkata.

On the islands you cannot hunt, pluck plants, take out corals and shells and spend the night on the beaches.

**Havelock** Island. The infrastructure of the not yet fully populated island is not very developed. Local hotels are designed for cheap holidays. The island also has diving centers. In the water you can see sea turtles, dolphins and big fish.

**Karmatang** Beach is located in the north of Middle Andaman. Big turtles lay their eggs here.





**Diglipur** Island is famous for Ramnagar Beach. Here orange trees grow, and in the sea you can see a huge number of exotic fish.

### LAKSHADWEEP: LACCADIVE AND AMINDIVI ISLANDS

The islands belong to the same group as the Maldives. Of the 36 islands, only 10 are inhabited, and only 3 are open for free access: Bangaram, Kadmat and Agatti, where the local airport is located. To visit other islands you need a special permit, which can be obtained in Delhi, Kochi or from a local tour operator.

You can navigate between the islands on boat and helicopter, and on the islands on foot or by bicycle.

In addition to the unique nature, there are almost nothing on the islands, several hotels and diving centers. But there are many restrictions: it is forbidden to break corals, pick coconuts, litter and leave the islands without permission. A number of other bans are associated with Islam – the main religion of the islands. Alcohol consumption is limited.

A trip to Lakshadweep will cost many times more than in other areas of cheap India.

**Kadmat** Island is the most populated and largest island. The tourism industry is well developed here and relatively inexpensive vacation options can be found.

**Kavaratti** Island is the administrative center of Lakshadweep. Here you can visit the saltwater aquarium, rent a boat or yacht. But by law, tourists can be on the island for no more than 12 hours.

**Agatti** Island is a small island with a beautiful lagoon. The main attractions on Agatti are water and underwater. The local airport is also located here.

The island of **Bangaram** is the only place in Lakshadweep where alcohol is allowed. There is also a diving center and a very beautiful lake.

---

IN ADDITION TO THE PLACES INDICATED ABOVE, DARJEELING, JAISALMER, NAINITAL, LADAKH, DHARAMSHALA, AGRA, DELHI, KOCHI, ETC. ARE NOTEWORTHY. FINALLY, IT IS WORTH ADMIRING THE INCOMPARABLE BEAUTY OF THE ANDAMAN AND NICOBAR ISLANDS, LAKSHADWEEP, DAMAN AND DIU, AND THEN YOUR VACATION WILL BE ONE OF THE BEST. SO, DON'T HESITATE, PACK YOUR THINGS AND EMBARK ON AN EXCITING JOURNEY THROUGH INDIA!

<https://h-i.su/content/luchshie-turisticheskije-napravleniya-indii.php>

<http://www.arrivo.ru/statii/kuda-poehat/kak-vybrat-kurort-v-indii-5-populyarnyh-napravleniy.html>





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



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

# КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

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

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

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

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

Источник: РБК [http://presscentr.rbc.ru/interview\\_suvorovskaya](http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya)



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



*Maria Suvorovskaya,  
CEO of the BUSINESS  
DIALOGUE MEDIA*





# CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASKS

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

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

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

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

Source: RBC [http://presscentr.rbc.ru/interview\\_suvorovskaya](http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya)

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;  
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;  
Правительства регионов;

#### Деловые советы:

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

#### Зарубежные ТПП:

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

- Федерация торговых палат Израила
- 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 (ТОВВ)
- 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 (ВAF)

#### Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по 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](http://www.forum-goszakaz.ru)

8 800 250-99-84



# АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



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

[www.al-cg.com](http://www.al-cg.com)

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