Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

29/151 октябрь 2021

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

СЕРГЕЙ КАТЫРИН:

президент Торгово-промышленной палаты России:

«ГЕРМАНИЯ И АВСТРИЯ – САМЫЕ НАДЁЖНЫЕ БИЗНЕС-ПАРТНЁРЫ РОССИИ»

ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ВАШ УСПЕХ – наша работа!

Наш сайт **www.matec.ru**

«Московская коллегия адвокатов «Яковлев и Партнеры»

Россия, 105062, Москва,
Большой Казенный переулок, 2

Тел.: +7 (495) 956-29-70
Факс: +7 (495) 956-29-93

Реклама

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ
Редакционный совет:
Максим Фатеев, Вадим Винокуров,
Наталья Чернышова
Главный редактор:
Мария Сергеевна Суворовская
Редактор номера:
Михаил Николаевич Грунин
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Владимировна Длугач
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Перевод: **Мария Ключко**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,
г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции:
143966, Московская область,
г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 29/151 октябрь 2021
Дата выхода в свет: 20.10.2021
Тираж: **30000**
Цена свободная.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia
Editing Group: **Maxim Fateev,**
Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova
The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**
Managing Editor: **Mikhail Nikolaevich Grunin**
Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**
Designer: **Alexandr Lobov**
Translation: **Maria Klyuchko**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media. Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**
the Moscow region, 143966
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**
Publisher: Business-Dialog Media LLC
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 29/151 October 2021
Date of issue: 20.10.2021
Edition: **30000 copies**
Open price

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2 **СЕРГЕЙ КАТЫРИН: «ГЕРМАНИЯ И АВСТРИЯ – САМЫЕ НАДЁЖНЫЕ БИЗНЕС-ПАРТНЁРЫ РОССИИ»**
О ТОМ, КАК ТПП РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СОДЕЙСТВУЕТ НАШИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В ВЫХОДЕ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ, И КАК ЭТО ОБЪЕДИНЕНИЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ПРЕЗИДЕНТОМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИИ.

ОБРАЩЕНИЯ К ЧИТАТЕЛЯМ

6 ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА RUSSIAN BUSINESS GUIDE ПРИВЕТСТВУЮТ ПОСОЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В АВСТРИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ **ДМИТРИЙ ЛЮБИНСКИЙ**, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКО-АВСТРИЙСКОГО ДЕЛОВОГО СОВЕТА **АНАТОЛИЙ ГОЛОВАТЫЙ** И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ **МАТТИАС ШЕПП**.

РОССИЯ – АВСТРИЯ

10 **АЛЕКСАНДР ПРОНИН, ОБЩЕСТВО ДРУЖБЫ С АВСТРИЕЙ:**
«ИЗ ЗНАНИЯ И ПОНИМАНИЯ ЧАСТО РОЖДАЕТСЯ ДРУЖБА!»

14 **ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ:**
ТЕРРИТОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.

22 **ИЛЬЯ ПОНОМАРЕВ, «РТ ТРУМЕР»: «КОМПЕТЕНЦИЯ – ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ»**
КОМПАНИЯ TRUMER SCHUTZBAUTEN СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА ИНЖЕНЕРНЫХ РЕШЕНИЯХ ПО ЗАЩИТЕ ОТ ПРИРОДНЫХ ОПАСНОСТЕЙ.

26 **«СПЕЦИИ» ДЛЯ ПЛАСТИКА**
КОМПАНИЯ ГАБРИЭЛЬ-ХЕМИ РОССИЯ ДОБАВЛЯЕТ КРАСОК В ЖИЗНЬ ПЛАСТИКА.

РОССИЯ – ГЕРМАНИЯ

30 **«ГИАС»: «ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ РЕШАТЬ СРОЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»**
КОМПАНИЯ «ГИАС» ПОМОГАЕТ РОССИЙСКИМ И ЕВРОПЕЙСКИМ БИЗНЕС-ПАРТНЁРАМ НАХОДИТЬ ОБЩИЙ ЯЗЫК. НАШ СОБЕСЕДНИК – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ АНАСТАСИЯ ФЛАССХОФФ.

34 **ЧУВСТВО ОСТРОТЫ**
МИРОВОЙ ЛИДЕР В ОТРАСЛИ РЕЗКИ МАТЕРИАЛОВ – МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПАНИЯ DIENES. В РОССИИ ОНА ПРЕДСТАВЛЕНА ПРЕДПРИЯТИЕМ «ДИНЕС РУС», РАБОТАЮЩИМ С 2016 ГОДА В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.

38 **СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ В РОССИЙСКО-ЕВРОПЕЙСКОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ**
НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА RBG ОТВЕЧАЮТ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КОМПАНИИ GETREALPRICE МАРИНА ВАКУЛЕНКО И НИКИТА МИХАЙЛОВ.

46 **В СВЕТЕ УЛЬТРАФИОЛЕТА**
ЕДИНСТВЕННОЕ В РОССИИ ПРОИЗВОДСТВО УВИОЛЕВОГО СТЕКЛА КОМПАНИИ LEDVANCE ПОМОЖЕТ БОРОТЬСЯ С ИНФЕКЦИЯМИ.

52 **ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ**
КОМПАНИЯ VEKA RUS, СТАВШАЯ СИМВОЛОМ НЕМЕЦКОГО КАЧЕСТВА В РОССИИ, НЕ ПРОСТО ПРОИЗВОДИТ ПВХ-ПРОФИЛЬ ДЛЯ ОКОН – ОНА СОЗДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ.

56 **MAZARS: ГЛОБАЛЬНОЕ ВИДЕНИЕ ПЛЮС ЛОКАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА**
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПАНИЯ MAZARS СОПРОВОЖДАЕТ БИЗНЕС ВО МНОГИХ СТРАНАХ МИРА.

60 **ОЭЗ ППТ «МОГЛИНО»:**
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА ГРАНИЦЕ ЕВРОСОЮЗА.

СЕРГЕЙ КАТЫРИН:

«ГЕРМАНИЯ И АВСТРИЯ – САМЫЕ НАДЁЖНЫЕ БИЗНЕС-ПАРТНЁРЫ РОССИИ»

Этот выпуск журнала RBG посвящён международному предпринимательству. Бизнес думает о прибыли, а не о политике, поэтому для него мир всегда был и будет единым. Тем не менее, политические осложнения порой затрудняют деловые отношения. В одиночку преодолевать искусственно созданные в мире свободной конкуренции препоны сложно, и здесь очень помогают бизнес-объединения. Самое мощное из них – система торгово-промышленных палат. О том, как ТПП Российской Федерации содействует нашим предпринимателям в выходе на иностранные рынки, и как это объединение поддерживает иностранных инвесторов, мы побеседовали с президентом Торгово-промышленной палаты России СЕРГЕЕМ КАТЫРИНЫМ.

– Сергей Николаевич, какова роль ТПП РФ в нормализации бизнес-отношений на международном уровне в наше непростое, «санкционное» время?

– Наше добровольное негосударственное объединение предпринимателей помимо профессиональной деятельности на территории страны также занимается активным продвижением российского бизнеса на международном уровне. Мы активно взаимодействуем с иностранными партнёрами. Созданы и успешно работают 75 деловых советов по сотрудничеству с зарубежными странами, представительства ТПП РФ за рубежом (33 штатных и почётных представителя в 38 странах). Мы нацелены на продвижение интересов российских компаний на зарубежные рынки и привлечение прямых иностранных инвестиций, что в условиях санкционного режима действительно непросто.

Совсем недавно, на полях Восточного экономического форума Торгово-промышленная палата подписала соглашение с Россотрудничеством. Важность документа трудно переоценить, он расширяет перспективы развития международного экономического взаимодействия и сопровождения отечественного бизнеса за рубежом. В непростых условиях для продвижения его интересов на глобальном уровне важно объединение усилий.

Обе организации имеют разветвленную сеть загранпредставительств, у них есть проверенный инструментарий для практического содействия гражданам России, проживающим в других странах. Загранпредставительства Палаты и Российские центры науки и культуры за рубежом давно стали одними из тех немногих мест, где отечественные предприниматели или работающие там российские граждане могут получить необходимую поддержку. Мы будем совместно содействовать российским и иностранным коммерческим структурам в установлении и развитии деловых связей, проводить совместные мероприятия в России и за рубежом по вопросам развития международного экономического сотрудничества, содействовать российским коммерческим структурам посредством программ гуманитарного сопровождения бизнеса при реализации ими международных проектов и программ, развивать информационное взаимодействие для объективного и всестороннего освещения в российском и мировом информационном пространстве.

– Крупные компании имеют много возможностей продвижения на зарубежные рынки, а как ТПП помогает в этом отношении малому бизнесу?

– В системе торгово-промышленных палат не делают никакой разницы между участниками – любой бизнес, крупный он, средний или малый, может рассчитывать на всестороннюю поддержку. Например, в начале сентября прошла встреча представителей Торгово-промышленной палаты, Фонда содействия инновациям и Союза инновационно-технологических центров России. Речь шла об участии ТПП РФ в международном проекте «Европейская сеть развития предпринимательства». Этот проект направлен на оказание комплексной практической поддержки российским малым и средним инновационным предприятиям в области повышения их конкурентоспособности, развития трансфера технологий, содействия развитию технологического сотрудничества между инновационными предприятиями и научными организациями России, Европейского союза и других стран, предоставления услуг по международной научной и технологической кооперации.

Предприниматели, прежде всего малые и средние, давно поняли, что через ТПП работать проще. В условиях санкций Палата порой является единственным каналом связи между российским и зарубежным бизнесом. И, главное, ТПП РФ – неотъемлемая часть Международной торговой палаты, объединяющей деловые круги всех стран мира.

– В этом журнале немало историй успеха работающих в России компаний с немецким и австрийским капиталом. У вас много коллег и друзей в этих странах, вы даже награждены почётным знаком «За заслуги перед Австрийской Республикой». Как оцениваете состояние и перспективы нашего бизнес-взаимодействия?

– Германия – один из важнейших торгово-экономических партнёров России с тенденцией к восстановлению и стабилизации двустороннего товарооборота. По доле во внешнеторговом обороте России Германия занимает второе место.

Немецкие капиталовложения в российскую экономику превышают 20 миллиардов долларов. Объем российских инвестиций в немецкую экономику – около десяти миллиардов долларов. В России работают тысячи немецких компаний. В свою очередь, в Германии ведут бизнес около 1500 предприятий с российским капиталом.

В следующем году будем отмечать тридцатилетие наших, если можно так выразиться «официальных отношений»: ТПП России и Объединение торгово-промышленных палат Германии строят работу на основе Соглашения о сотрудничестве от 18 марта 1992 года. Торгово-промышленная палата имеет представительство в Германии. За годы сотрудничества проведены сотни деловых миссий, презентаций и рабочих встреч предпринимателей, реализовано большое число проектов на региональном и федеральном уровнях.

Что касается австрийского бизнеса, то он тоже активизирует работу в разных регионах нашей страны. Стремление и готовность работать в регионах России всегда отличало австрийских предпринимателей. И это лишний раз подчёркивает стратегический характер намерений австрийских коллег в отношении России.

Сегодня в России зарегистрировано около 1500 компаний с австрийским капиталом, большинство из них работает в реальном секторе экономики. В Австрии насчитывается более 500 предприятий с российским участием. Россия сегодня стала одним из ключевых инвесторов в австрийскую экономику, общий объём российских накопленных капиталовложений в Австрии превысил 25 миллиардов долларов.

Вена и Москва – города-побратимы, имеющие давние добрые связи. Даже в нынешних непростых условиях пандемии и санкционных ограничений мы смело смотрим в будущее и расширяем горизонты планирования!

SERGEY KATYRIN:

GERMANY AND AUSTRIA ARE THE MOST RELIABLE BUSINESS PARTNERS OF RUSSIA

This issue of RBG focuses on international entrepreneurship. Business always thinks in terms of profit, not politics, so the world has always been and will be one for it. Nevertheless, political tension sometimes complicates business relations. In the world of free competition, it is difficult to overcome artificially created obstacles alone, and this is where business associations are of great help. The system of chambers of commerce and industry is the most powerful of them. We have talked to Sergey KATYRIN, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, on how the Chamber system helps our entrepreneurs enter foreign markets and how this organization supports foreign investors.

– Mr. Katyrin, what is the role of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the regulation of business relations at international level in this difficult, "sanctions" era?

– Our voluntary non-governmental association of entrepreneurs, in addition to its professional activity in the country, is also active in promoting Russian business at the international level. We actively cooperate with foreign partners. There are 75 business councils for cooperation with foreign countries and representative offices of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation abroad (33 full-time and honorary representatives in 38 countries). We aim at promotion of the interests of Russian companies on foreign markets and at attraction of foreign direct investments, which in the context of the sanctions regime is really difficult.

Most recently, during the Eastern Economic Forum, the Chamber of Commerce and Industry signed an agreement with Rossotrudnichestvo. The importance of the document is hard to overestimate, it expands prospects for the development of international economic interaction and support of domestic business abroad. In the difficult conditions it is important to join efforts to promote interests of the business at the global level.

Both organizations have a well-developed network of representative offices abroad and a proven toolset for providing practical assistance to Russian citizens living in other countries. The Chamber's foreign representative offices and Russian centers of science and culture abroad have long been among the few places where Russian entrepreneurs or Russian people working abroad can receive the necessary support. Together we will assist Russian and foreign business entities in establishing and developing business relations. We will hold joint events in Russia and abroad to promote international economic cooperation. We will also provide assistance to Russian business entities in implementing international projects and programs by means of humanitarian business support programs. And of course, we will develop information exchange to provide objective and comprehensive coverage in the Russian and global media space.

– Large companies have many opportunities to enter foreign markets, and how does the Chamber of Commerce and Industry help small businesses in this regard?

– The system of the chambers of commerce and industry makes no distinction between the participants – any business, large, medium or small, can count on all-round support. For example, in early September, there was a meeting of representatives of the Chamber of Commerce and Industry, the Fund for Assistance to Innovations, and the Union of Innovation and Technology Centers of Russia. They discussed the participation of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the Enterprise Europe Network international project. This project is aimed at providing comprehensive practical support to Russian small and medium innovative enterprises in improving their competitiveness, developing technology transfer, promoting technological cooperation between innovative enterprises and scientific organizations of Russia, the European Union and other countries, and providing services for international scientific and technological cooperation.

Entrepreneurs, especially small and medium-sized ones, have long understood that it is easier to work through the Chamber of Commerce and Industry. Under the conditions of sanctions, the Chamber is sometimes the only channel of communication between Russian and foreign business. And, the most important thing is that the RF CCI is an integral part of the International Chamber of Commerce, which brings together business circles from all over the world.

– This magazine contains many success stories of companies with German and Austrian capital operating in Russia. As far as we know, you have many colleagues and friends in these countries, you have even been awarded the Honor Badge for Merit of the Republic of Austria. How would you assess the status and prospects of our business cooperation?

– Germany is one of the most important trade and economic partners of Russia with a tendency to revive and stabilize bilateral trade turnover. Germany ranks second in terms of the share of foreign trade in Russia's foreign trade turnover.

German investments in the Russian economy exceed $20 billion. Russian investments in Germany are about $10 billion. There are thousands of German companies working in Russia. There are, in turn, about 1,500 companies with Russian capital operating in Germany. Next year we will celebrate the thirtieth anniversary of our, so to say "official relations": The Russian Chamber of Commerce and Industry and the Association of German Chambers of Commerce and Industry base their work on the Cooperation Agreement of 18 March 1992. The Chamber of Commerce and Industry has a representative office in Germany. Over the years of cooperation, there were organized hundreds of business missions, presentations and working meetings of entrepreneurs; a great number of projects has been implemented on the regional and federal levels.

As for the Austrian business, it carries out work in various regions of our country. The desire to work in the regions of Russia have always distinguished an Austrian businessman. This fact further underlines strategic nature of the Austrian business partners' intentions in relation to Russia.

Today there are about 1500 companies with Austrian capital registered in Russia; most of them operate in the real sector. There are more than 500 companies with Russian participation in Austria. Russia has become one of the key investors in the Austrian economy today; the total volume of Russian investments in Austria has exceeded $25 billion.

Vienna and Moscow are the cities with long-standing good ties. Even in the current difficult conditions of the pandemic and sanctions restrictions, we bravely look to the future and broaden our perspectives!

Уважаемые читатели журнала Russian Business Guide!

Выпуск журнала Russian Business Guide, который вы держите в руках, готовился в то время, когда результаты активной борьбы с коронавирусом позволили ослабить рестриктивные меры в экономической, культурно-гуманитарной и общественно-социальной сферах. Ограничения, по объективным причинам сказывающиеся на динамике развития российско-австрийских отношений, постепенно смягчаются. Это позволяет с осторожным оптимизмом смотреть в будущее и вернуться к планированию совместных мероприятий на обозримую перспективу.

Период пандемии COVID-19 вкупе с серьёзными политическими разногласиями в диалоге с брюссельским ЕС стал испытанием и для многих направлений сотрудничества наших стран. Снижение объёмов взаимной торговли, дефицит прямых контактов между деловыми кругами и регионами, сокращение взаимных турпотоков, вынужденное «замораживание» культурно-гуманитарных проектов – всё это, безусловно, не могло пройти безболезненно и для российско-австрийских связей. Тем не менее общими усилиями удаётся сохранять конструктивный настрой и последовательно осуществлять двусторонние проекты, гибко подстраиваться под современные реалии, находить новые форматы и каналы общения.

Невзирая на неизбежные в последние полтора года сложности в выстраивании живой коммуникации, все достигнутые ранее договорённости между нашими странами сохраняют актуальность и продолжают поступательно реализовываться. Появление вакцинных препаратов не только вселило уверенность в завтрашнем дне, но и открыло новые перспективные возможности. В развитие договорённости между президентом России В. В. Путиным и федеральным канцлером Австрии С. Курцем по линии Российского фонда прямых инвестиций проведены переговоры о заключении контракта на поставку в Австрию вакцины «Спутник V». Возобновлено регулярное авиасообщение между Россией и Австрией. Активно используются гибридные и дистанционные форматы в интересах поддержания необходимого уровня ритмичности двусторонних связей.

Постепенно оживляются политический диалог и прямые контакты на других уровнях. Участие канцлера С. Курца по приглашению президента России в работе пленарного заседания ПМЭФ-2021 (июнь) в качестве почётного гостя подтвердило обоюдный настрой на интенсификацию торгово-экономической кооперации, наращивание взаимовыгодных связей в различных областях. Полезным для налаживания взаимодействия по «зелёной» тематике стал визит в Вену спецпредставителя президента России по вопросам изменения климата Р. С.-Х. Эдельгериева на 5-й Австрийский всемирный саммит в защиту климата (июль). В австрийской столице проведена «сверка часов» между председателем Счётной палаты России А. Л. Кудриным и президентом Счётного суда Австрии М. Кракер (июль).

В планах наиболее значимых мероприятий на ближайшую перспективу – двусторонний рабочий визит министра иностранных дел России С. В. Лаврова в Вену по приглашению австрийского коллеги А. Шалленберга. Готовится проведение в австрийской столице полноформатной сессии Смешанной Российско-Австрийской комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству с участием её сопредседателей: министра юстиции России К. А. Чуйченко и федерального министра цифровизации и экономики Австрии М. Шрамбёк. Параллельно должна состояться встреча ведущих экономоператоров двух стран на площадке Российско-Австрийского Делового совета (РАвДС).

На экономическом треке по итогам первого квартала 2021 года период спада сменился ростом показателей товарооборота (+7,9%), увеличились объёмы российского экспорта и импорта. Австрийский бизнес проявляет большой интерес к российскому рынку, к возможностям локализации и расширения своего присутствия в нашей стране, где сейчас осуществляется свыше 20 совместных «проектов-маяков». Многолетняя кооперация в энергетике, участие концерна OMV в строительстве «Северного потока – 2» и других инфраструктурных проектах подтверждают стратегический характер нашего энергетического партнёрства даже в условиях кризиса и неприкрытого внешнего давления.

Говоря о ходе восстановления прямых бизнес-контактов, я хотел бы также в позитиве отметить организованный при поддержке ТПП России и РАвДС круглый стол «Россия – Австрия. Сотрудничество на доверии» (апрель), где в ходе откровенного обмена мнениями были предметно обсуждены актуальные вопросы деловой повестки дня.

Успешно заработал российско-австрийский форум общественности «Сочинский диалог», креативно продвигающий гражданские формы общения в интересах укрепления взаимодействия в экономике, науке и образовании, включая вопросы истории, искусства и культуры. Важное значение, как и прежде, придаём поддержке этих инициатив со стороны деловых кругов России и Австрии, проектов в рамках межрегиональных и муниципальных связей.

Существенным шагом вперёд считаем учреждение четвёртого по счёту поста почётного консула России, на этот раз в Граце, столице федеральной земли Штирия, который занял авторитетный австрийский предприниматель М. Пахляйтнер.

Сейчас как никогда важно объединить усилия для скорейшего преодоления пандемии и её последствий. Наша общая цель – наверстать упущенные в этот период возможности и выйти на новый постковидный этап российско-австрийского взаимодействия. Убеждён, что регулярный и ориентированный на конкретный результат деловой диалог с опорой на наработанный годами опыт сотрудничества – путь в правильном направлении.

Д. Е. Любинский,
посол Российской Федерации
в Австрийской Республике

Dear readers of the Russian Business Guide!

The edition of the Russian Business Guide you are reading was prepared at a time when the results of the active fight against the coronavirus made it possible to ease restrictive measures in the economic, cultural, humanitarian and public-social spheres. The restrictions, for objective reasons, affecting the dynamics of the development of Russian-Austrian relations, are gradually softening. This allows us with cautious optimism to look into the future and return to planning joint activities for the foreseeable future.

The period of the COVID-19 pandemic, coupled with serious political disagreements in the dialogue with the Brussels-based EU, was a severe challenge for many areas of cooperation between our countries. The decrease in the volume of mutual trade, the shortage of direct contacts between business circles and regions, the reduction of mutual tourist flows, the compelled stoppage of cultural and humanitarian projects - all this certainly played havoc with Russian-Austrian relations. All the same, together we have managed to maintain a constructive attitude and consistently implement bilateral projects, flexibly adjust to modern realities, and find new formats and channels of communication.

Despite the imminent difficulties in building live communication in the last year and a half, all the agreements between our countries remain relevant and continue to be progressively implemented. The emergence of vaccine preparations has not only given us confidence in the future, but has also opened up new promising opportunities. Negotiations were held to conclude a contract for the supply of the Sputnik V vaccine to Austria as a continuation of the agreement between Russian President Vladimir Putin and Federal Chancellor S. Kurz of Austria represented by the Russian Direct Investment Fund. The regular flights between Russia and Austria have been resumed. Various hybrid and remote formats are actively used to maintain the necessary rhythm of bilateral relations.

There has been a gradual revival of political dialogue and direct contacts at other levels. The participation of Chancellor S. Kurz at the invitation of the Russian president at the plenary session of SPIEF-2021 (June) as a guest of honor confirmed the mutual desire to intensify trade and economic cooperation and build mutually beneficial relations in various fields. The visit of Special Representative of the Russian President on Climate Change R.S.-H. Edelgeriev to Vienna for the 5th Austrian World Summit on Climate Change (July) was useful for the establishment of cooperation on the «green» topic. In the Austrian capital there was «synchronization of watches» between the chairman of the Accounts Chamber of Russia A. L. Kudrin and M. Krucker, President of the Austrian Court of Accounts (July).

The most important events in the near future include a bilateral business visit of Russian Foreign Minister Sergey Lavrov to Vienna at the invitation of his Austrian counterpart Alexander Shallenberg. Preparations are underway for a full-length session of the Russian-Austrian Joint Commission on Trade and Economic Cooperation in the Austrian capital with the participation of its co-chairs: Russian Minister of Justice K. A. Chuichenko and Federal Minister of Digitalization and Economy of Austria M. Schramböck. Parallel to this, a meeting of the leading economists of the two countries is to be held on the platform of the Russian-Austrian Business Council.

The economic track in the first quarter of 2021 showed the period of recession followed by the growth of trade turnover (+7.9%) and the increase in the volume of Russian exports and imports. Austrian business shows great interest in the Russian market, in the opportunities for localization and expansion of its presence in Russia, where there are currently more than 20 joint «beacon projects». Long-term cooperation in the energy sector, OMV's participation in the Nord Stream-2 and other infrastructure projects confirm the strategic nature of our power partnership even during the crisis and external pressure.

Speaking about the progress in the restoration of the direct business contacts I want to mention as a positive feature the round table «Russia - Austria» organized with the support of the Chamber of Commerce and Industry of Russia and RAVDS. Cooperation on Trust (April), where in the course of a direct exchange of views the topical issues of the business agenda were discussed in detail.

The Russian-Austrian public forum «Sochi Dialogue» has been a successfully launched. It creatively promotes civic forms of communication in the interests of strengthening cooperation in the economy, science and education, including questions of history, art and culture. We continue to attach great importance to supporting these initiatives by business circles of Russia and Austria as well as projects in the context of interregional and municipal ties.

We believe that the establishment of the fourth post of Honorary Consul of Russia, this time in Graz, the capital of the federal state of Styria, which was accepted by the authoritative Austrian entrepreneur M. Pachleitner, is a significant step forward.

It is important now like never before to unite efforts to overcome the pandemic and its consequences as quickly as possible. Our common goal is to recover lost opportunities and to enter a new post-pandemic stage of Russian-Austrian cooperation. I firmly believe that a regular and result-oriented business dialogue, based on the years of joint cooperation, is the right way forward.

D. Lyubinsky,
Ambassador of the Russian Federation
in the Republic of Austria

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

В нынешней непростой ситуации, связанной с пандемией коронавируса, весьма актуальным стало предложение издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» провести российско-австрийский бизнес-диалог в формате круглого стола. Данное предложение полностью отвечает принципам Российско-Австрийского Делового совета.

В настоящее время Российско-Австрийский Деловой совет с его четырнадцатилетней историей (образован в июне 2007 года по поручению В. В. Путина) является востребованной структурой, выступающей координатором между российскими и австрийскими бизнесменами.

В деятельности Российско-Австрийского Делового совета принимают активное участие более 120 российских и свыше 100 австрийских компаний. Торгово-экономические и деловые отношения налажены с 37 российскими регионами и почти со всеми землями Австрийской Республики. Активными участниками делового сотрудничества в настоящее время являются Калужская, Московская, Самарская, Смоленская, Липецкая, Ульяновская и Новгородская области, Пермский и Краснодарский края, республики Татарстан, Башкортостан, Карелия, Мордовия и Коми, города Москва и Санкт-Петербург.

Как результат активного торгово-экономического и делового сотрудничества австрийских компаний в России и российских – в Австрии: несмотря на пандемию, объём товарооборота не претерпел резкого снижения, существенно не снизились объёмы прямых австрийских инвестиций в Россию. Накопленные российские инвестиции в Австрию сохраняются на уровне 28 млрд долл. США, что свидетельствует о значительном использовании российскими предпринимателями высоких австрийских технологий.

Сегодня при участии российской и австрийской частей делового совета готовится очередное его заседание, в котором предполагается участие около 50 российских и стольких же австрийских компаний, пять российских регионов готовят свои презентации. На предстоящем заседании планируется провести промежуточные итоги делового сотрудничества по реализации совместно наработанных соглашений и контактов и одновременно с этим наметить дальнейшие направления сотрудничества.

Если подвести итог вышесказанному, можно сделать вывод, что роль Российско-Австрийского Делового совета возрастает в развитии внешнеторговых связей двух стран. Его деятельность призвана создавать благоприятный климат для бизнесменов обеих стран, что, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему укреплению дружественных связей между Россией и Австрией и одним из главных критериев сотрудничества – взаимному уважению и доверию.

Исполнительный директор
Российско-Австрийского Делового совета
А. И. Головатый

DEAR FRIENDS!

In the current difficult situation caused by the coronavirus pandemic, the proposal by the publishing and communication group Business Dialogue Media to hold a Russian-Austrian business dialogue in the format of a round table was highly relevant. This proposal is fully compliant with the principles of the Russian-Austrian Business Council.

Currently, the Russian-Austrian Business Council with its fourteen-year history (established in June 2007 by order of Vladimir Putin) is a much-demanded structure acting as a coordinator between Russian and Austrian businessmen.

There are more than 120 Russian and more than 100 Austrian companies taking active part in the activities of the Russian-Austrian Business Council; trade, economic and business relations are established with 37 Russian regions and almost all states of the Republic of Austria. At present active participants of business cooperation are following regions: Kaluga, Moscow, Samara, Smolensk, Lipetsk, Ulyanovsk, Novgorod, Perm and Krasnodar regions, republics of Tatarstan, Bashkortostan, Karelia, Mordovia, Komi, cities - Moscow and St. Petersburg.

As a result of the active trade, economic and business cooperation between Austrian companies in Russia and Russian companies in Austria - the volume of trade turnover has not dropped dramatically despite the pandemic, the volume of direct Austrian investments in Russia has not dropped significantly either. Accumulated Russian investments in Austria remain at USD 28 billion, which shows that Russian entrepreneurs make considerable use of high-tech Austrian technology.

Today the next meeting of the Business Council with participation of Russian and Austrian parts is being prepared, involving about 50 Russian and as many Austrian companies as well as 5 (five) Russian regions preparing their presentations. The upcoming meeting is planned to summarize the intermediate results of the business cooperation on the implementation of the jointly worked out agreements and contacts, at the same time setting the further directions of cooperation.

In conclusion, we can say that the role of the Russian-Austrian Business Council becomes more and more important concerning the development of foreign trade relations between the two countries. Its activity is considered to create favourable climate for businessmen of both countries, which in its turn shall contribute to further strengthening of friendly ties between Russia and Austria and strengthen mutual respect and trust, the main criteria of cooperation.

Executive Director of the Russian-
Austrian Business Council
A.I. Golovaty

НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ

Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) представляет интересы немецкого бизнеса в России и российских компаний в Германии. В настоящий момент в ВТП состоят 1 000 компаний-членов, это крупнейшее иностранное бизнес-объединение в стране. Сейчас в России насчитывается около 4 000 компаний с немецким капиталом. В период с 2018 по 2020 год немецкие прямые инвестиции в Россию составили в сумме почти 5 млрд евро.

Результаты проведенного этим летом ежегодного опроса Российско-Германской внешнеторговой палаты по деловому климату в России стали лучшими за последние несколько лет. Большинство немецких компаний удовлетворены своим бизнесом в России и намерены увеличить число сотрудников. В очередной раз стало очевидно, что немецкий бизнес в России – самый кризисоустойчивый.

Подавляющее большинство работающих в России немецких предприятий удовлетворены текущим состоянием собственных дел. 95% участников опроса оценили его как очень хорошее, хорошее или удовлетворительное. Более половины респондентов выразили намерение увеличить численность своих сотрудников, и лишь 3% планируют увольнения.

Почти половина респондентов планируют в ближайшее время нарастить свои инвестиции в России. После трудностей последних лет, связанных с коронавирусом, санкциями и политическими конфликтами, немецкие компании в России демонстрируют рост и, по всей видимости, осуществляют отложенные ранее миллиардные инвестиции. По данным немецкого Бундесбанка, чистый объём прямых инвестиций из Германии в Россию за первый квартал 2021 года составил около 1,1 млрд евро.

68% опрошенных компаний ожидают, что российская экономика во втором полугодии будет демонстрировать позитивную динамику. Наибольший рост, по мнению респондентов, следует ожидать в сфере ИТ и телекоммуникаций, в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и индустрии здравоохранения. Около половины участников опроса считают, что в стране с начала года в целом улучшился деловой климат. Работающие в России немецкие предприятия и в прошлые годы демонстрировали рост выше рынка. Впервые с момента падения показателей, вызванного пандемией коронавируса, бизнес ожидает ускорения роста российской экономики. Мы ожидаем посткризисного подъёма российской экономики, который пойдёт на пользу всем, в том числе и немецким компаниям, зарегистрированным в России.

Председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой
палаты Маттиас Шепп

GERMAN BUSINESS SHOWS SUSTAINABILITY

The German-Russian Chamber of Commerce represents the interests of German business in Russia and Russian companies in Germany. With 1,000 member companies, it is currently the largest foreign business association in the country. At the moment there are around 4,000 companies with German capital in Russia. German direct investments in Russia amounted to nearly €5 billion in the period from 2018 to 2020.

The results of the annual survey by the German-Russian Chamber of Commerce on the business climate in Russia this summer were the best in recent years. The majority of German companies are satisfied with their business in Russia and intend to increase the number of employees. Once again, it has become clear that German business in Russia is the most crisis-resistant.

The vast majority of German companies operating in Russia are satisfied with the current state of business. Around 95% of those surveyed assessed it as very good, good or satisfactory. More than half of the respondents expressed their intention to increase the number of their employees, and only 3% have plans for redundancies.

Almost half of all respondents plan to increase their investment in Russia in the near future. After the recent difficulties related to the coronavirus, sanctions and political conflicts, German companies in Russia demonstrate growth and seem to realize investments of billions of euros once deferred. According to the German Bundesbank, net direct investment from Germany into Russia in the first quarter of 2021 was around EUR 1.1 billion.

Thus 68% of companies surveyed expect the Russian economy to demonstrate positive dynamics in the second half of the year. The largest growth, according to respondents, should be expected in IT and telecommunications, agriculture, the food industry and the healthcare industry. Around half of those surveyed believe that the business climate in the country has generally improved since the start of the year. German companies operating in Russia have also shown superior growth to the general market in previous years. For the first time since the decline caused by the coronavirus pandemic, business expects growth in the Russian economy to accelerate. We anticipate a post-crisis recovery of the Russian economy which will be beneficial to everyone, including the German companies registered in Russia.

Matthias Schepp,
Chairman of the Board of the German-Russian Chamber of Commerce

Фото – Пелагия Замятина, Вечерняя Москва

Александр Пронин, Общество дружбы с Австрией:

«Из знания и понимания часто рождается дружба!»

История российско-австрийских отношений уходит вглубь веков: ещё в конце XV века Великий князь московский Иван III обменялся с Фридрихом III посольскими миссиями.
А 6 июля 1698 года Пётр I во время своего Великого посольства лично встретился с Леопольдом I Габсбургом в Вене. Пушкин так описал костюмированный бал, данный Леопольдом в честь «бомбардира Михайлова»: «За столом хозяин встал и поднес бокал вина Петру, говоря: «Я знаю, что русский царь вам знаком, выпьем же за его здоровье!». – «Правда, – отвечал Петр, – я его знаю, как и то, что он вам приятель, а вашим недругам – недруг!».
Молодой царь сумел произвести хорошее впечатление на европейских послов, присутствовавших на приеме и оценивших его образованность и прекрасные манеры. В результате удалось улучшить образ России в Австрии и во всей Европе. За прошедшие с того памятного лета века этой цели послужили многие события и люди.
А сегодня ей служит, в числе прочих, и Общество дружбы с Австрией (ОДА). Общество поддерживает австрийские региональные общества дружбы с Россией, постоянно участвует в важных международных мероприятиях на австрийской территории, отражающих российскую политику в самых различных областях, инициирует международные и двусторонние культурные, общественные, образовательные проекты. В числе партнеров ОДА – Представительство Россотрудничества в Австрии (Русский дом в Вене), российско-австрийский Форум общественности «Сочинский диалог», Австрийский культурный форум в Москве, Австрийский Институт в Москве, Австрийско-Российское Общество Дружбы (ORFG). Основными своими задачами Общество дружбы с Австрией считает укрепление позитивного имиджа России в Австрии и содействие расширению межкультурного диалога между общественными и молодежными кругами двух стран. О том, как реализуются сейчас эти задачи, в том числе в условиях пандемии, мы побеседовали с Президентом ОДА Александром Прониным.

– Александр Николаевич, близится 100-летие установления дипломатических отношений между Австрией и Россией, чему оба государства уделяют повышенное внимание. Принимаете ли вы участие в организации праздничных мероприятий в связи с этим событием? Правда, до юбилея ещё три года, но ведь подготовка к подобным мероприятиям начинается заранее?

– Конечно, мы обязательно будем принимать участие в мероприятиях, посвящённых этому важному событию. Основное направление нашей деятельности, как Общества дружбы, – установление и развитие контактов между представителями России и Австрии на культурных, образовательных и общественных площадках, особенно среди молодежи. Последнее особенно важно, так как будущее отношений между нашими народами напрямую зависит от того, насколько молодёжь обеих стран знает и понимает друг друга. В рамках 100-летия установления дипломатических отношений между нашими странами запланировано много культурных мероприятий, направленных на процесс более глубокой взаимной интеграции.

– Какие-то конкретные задумки уже можете озвучить?

– У нас есть направления, которые мы развиваем, и рассчитываем, что наши мероприятия войдут в программу празднования. Среди них – проводимый нами фотоконкурс FOTORUAT. Этот проект набирает силы. Он проходит при поддержке Австрийского культурного форума в Москве, Австрийского института в Москве, Русского дома в Вене и российско-австрийского форума общественности «Сочинский диалог».

Фотоконкурс впервые состоялся в 2019 году, вызвав большой интерес у российской и австрийской аудитории.

В 2020 году количество участников выросло более чем в два раза. Более 480 представителей в возрасте от 14 до 35 лет из десяти российских и австрийских городов (Москва, Пермь, Белгород, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Вена, Баден, Зальцбург, Фюрстенфельд, Линц) приняли участие в фотоконкурсе.

Из более чем 1200 фоторабот, поступивших на конкурс, профессиональным жюри были определены победители и призеры в 6 номинациях.

Платформа создана, будем её расширять. Мы делали опросы и участников, и посетителей выставок в Москве и в Вене: отзывы превосходные. В Вене выставка проходила в нашем посольстве.

Большой интерес есть также и к каталогам, которые мы выпустили по итогам первого и второго конкурсов.

В год 100-летия установления дипломатических отношений тема юбилея отразится в тематике фотоконкурса, будут введены специальные номинации.

Мы организуем также выставки и концерты.

Начали проект популяризации в Австрии русской духовной музыки: в Вене до пандемии состоялся концерт при участии Государственного академического Большого симфонического оркестра имени П.И. Чайковского и Московского Синодального хора. Надеемся на продолжение.

ОДА выступает постоянным партнером Московского бала в Вене: мы познакомили венцев с высочайшим мастерством артистов русского балета и известных музыкантов. Многие из австрийцев впервые узнали о наших национальных традициях. Бальное направление очень близко австрийцам: в Вене, например, проводится около 450 балов в год.

– Какие события для «Общества дружбы с Австрией» стали ключевыми по итогам прошлого – началу этого года? Какие проекты вы планируете реализовать в ближайшее время?

– Таких событий было несколько. Самый крупный проект–фотоконкурс, мы уже осветили.

В июле прошлого года на базе Центра дополнительного профессионального образования РУДНа в рамках Летней онлайн школы - 2020 «Smart технологии: наука, образование, бизнес» в разделе «Smart культура и искусство» обществом был проведен курс лекций.

Осенью в Дипломатической академии МИД России в рамках молодёжной программы «Профессиональная среда» был представлен доклад на тему российско-австрийского диалога, состоялась интересная дискуссия со студентами академии.

В этом году проводили мероприятия, связанные с 60-летием первого полета человека в космос, организовали конкурс детских рисунков, и австрийцы прислали на него много интересных работ.

В 2021-м у нас реализуется новый спортивный проект по шахматам. Проводим консультации, договариваемся, как это будет проходить. Взаимодействуем с Московской Шахматной Школой.

Будем также проводить среди австрийцев конкурс по страноведению на знание природы, экономики, истории и культуры России. Они будут отвечать на вопросы на русском и немецком языках по истории и культурным особенностям нашей страны. Конкурс состоится этим летом .

Пытаемся наладить образовательные проекты, ищем варианты их практической реализации.

– «Общество дружбы с Австрией» организовывает множество проектов для молодежи, расскажите, как на сегодняшний день вы поддерживаете интерес молодого поколения к народной дипломатии?

– Мы много работаем с университетами, проводим среди студентов опросы, и они демонстрируют, что интерес к нашей стране и россиянам с австрийской стороны есть. Пытаемся его развивать, в частности, считаем важным приглашать в Россию молодежные группы на различные форумы, семинары. Такие поездки укрепляют дружбу и доверие, развивают деловые и личные контакты. Особое внимание уделяем патриотическому направлению. Не секрет, что в Европе историю нередко искажают, особенно времён Второй мировой войны. На протяжении многих лет делегации ОДА в канун Дня Победы возлагают венки на могилы советских солдат в Вене и на воинских кладбищах, удалённых от австрийской столицы. В этой совместной программе участвуют официальные лица и российские патриотические объединения. Так было и в 2019 году. Конечно, во время пандемии мы этот проект приостановили, но как только позволит обстановка, мы, конечно, возобновим эту традицию. Во время этих поездок мы встречаемся с австрийцами и стараемся донести правильную информацию об этом периоде, особенно до австрийской молодежи, которой очень важно знать историю.

А вообще в Австрии, на мой взгляд, очень ответственно относятся и к истории, и к сохранению памяти. Там находится более трехсот советских воинских захоронений и памятных мест, связанных с историей Второй мировой войны. По Государственному договору, заключенному между Австрией и странами - союзниками антигитлеровской коалиции, Австрия обязуется уважать, охранять и поддерживать на своей территории могилы воинов, военнопленных, памятники и эмблемы на этих могилах, памятники воинской славы армий, сражавшихся на территории Австрии против гитлеровской Германии. Австрийцы все это соблюдают. Все памятники в очень хорошем состоянии, которое поддерживают местные власти. Я считаю, что австрийцы – молодцы.

– Сейчас мир переживает глубокие изменения вследствие пандемии. Как, на ваш взгляд, это повлияло на развитие народной дипломатии между Россией и Австрией?

– Пандемия повлияла одинаково на положение во всем мире: общение массово перешло в интернет, интенсивное развитие получили социальные сети, возникло много новых онлайн-платформ в области культуры и туризма. Это направление, крайне важное для Австрии. Сейчас практически в любой австрийский музей можно зайти онлайн и прослушать содержание экскурсии, лекцию, не выходя из дома. Созданы, и продолжают создаваться, интернет-платформы для общения и обмена информацией.

Подобные платформы стали активно развиваться во многих странах, и Россия – не исключение. У нас тоже есть очень хорошие программы, просто их надо продвигать, чтобы о них знали.

Мы находим интересные проекты и знакомим с ними австрийцев. По этому направлению очень плотно работаем с университетами и другими ВУЗами, и не только московскими, а практически по всей России.

– Русский является одним из самых распространенных языков мира: на нем говорят 258 млн человек. Работает ли ОДА в направлении популяризации русского языка?

– Разумеется, и в частности – организовывая Олимпиаду по страноведению России для жителей Австрии «TypischRussisch». Проект «TypischRussisch» объединяет людей, которые изучают русский язык как иностранный, а также всех тех, кто интересуется русской культурой. Это мероприятие мы проводим совместно с РУДН и Австрийской ассоциацией поддержки русского языка и культуры, при поддержке Русского дома в Вене.

Предлагаем вопросы на двух языках: даже если человек не знает русского, пусть ответит на немецком! Возможно, эта тема его так заинтересует, что он захочет выучить русский язык.

– Аналогичное вашему общество есть и со стороны австрийцев. Вы с ним сотрудничаете?

– Да, это Австрийско-Российское Общество Дружбы (ORFG), у которого, помимо основного бюро в Вене и региональных представительств в Зальцбурге, Штирии и Верхней Австрии, существуют партнерские общества в Москве и Краснодаре. Президентом ORFG сейчас является Максимилиан Габсбург-Лотринген из династии Габсбургов. ОДА работает с ORFG на постоянной основе. Это сообщество очень активное: организуют встречи, налаживают деловые и личные контакты, подсказывают нам, как лучше донести информацию с точки зрения специфики австрийского менталитета.

До пандемии представители общества приезжали к нам в страну большими делегациями, включавшими политиков, бизнесменов, людей искусства. Выбирали регион, например, Чукотку, и ехали туда: знакомились с людьми, природой, жизнью края. Это очень помогает в налаживании конструктивных взаимоотношений между нашими странами, мы поддерживаем этот процесс. Ведь одна из наших задач – донести до австрийцев объективную информацию о нашей России, установить прямые контакты между представителями двух стран, особенно среди молодежи, создать платформы, на которых люди могли бы сотрудничать и ближе узнавать друг друга. Ведь из знания и понимания часто рождается дружба!

Подготовила
Елена Александрова

© E.Prokofieff

Alexander Pronin, Austrian Friendship Society:

"Friendship often develops out of knowledge and understanding!"

The history of Russian-Austrian relations dates back centuries: back in the late 15th century, Ivan III of Russia exchanged ambassadorial missions with Frederick III.
And on July 6, 1698, Peter I met Leopold I, Holy Roman Emperor in person in Vienna during his Great Embassy. Pushkin described the fancy-dress ball given by Leopold in honor of "bombardier Peter Mikhailov" this way: "The host stood up from the table and offered a glass of wine to Peter, saying: "I know that you are familiar with the Russian Tsar, let's drink to his health!" – "That's true", replied Peter, "I know him, just as I know that he is a friend of yours and a foe of your enemies!"
The young tsar managed to make a good impression on the European ambassadors who were present at the reception – they appreciated his education and his fine manners. The result was an improvement in the image of Russia in Austria and across Europe. For the centuries since that memorable summer many events and people have served this purpose.
And today it is served, among others, by the Austrian Friendship Society (ODA). The Society supports Austrian regional Austrian-Russian friendship societies, constantly participates in important international events on the Austrian territory, reflecting Russian politics in various fields, initiates international and bilateral cultural, social and educational projects.
Partners of ODA include the Representative Office of Rossotrudnichestvo in Austria, civil society forum Sochi Dialogue, the Austrian Cultural Forum in Moscow, the Austrian Institute in Moscow, and the Austrian-Russian Friendship Society (ORFG). The main goal of the Austrian-Russian Friendship Society is the strengthening of Russia's positive image in Austria and assistance in expansion of intercultural dialogue between the public and youth communities of the two countries.
We talked to the President of ODA Alexander Pronin about how these goals are being realized now, especially in the conditions of the pandemic.

– Alexander Nicolaevich, the 100th anniversary of the establishment of diplomatic relations between Austria and Russia is quite soon. Do you participate in the organization of celebrations relating to this event? The anniversary is still three years away, but you probably started preparing for such an event in advance, didn't you?

– Of course, we will definitely take part in the events dedicated to this important event. As a Friendship Society, the main focus of our activity is establishing and developing contact between representatives of Russia and Austria on cultural, educational and social platforms, especially among young people. The latter is especially important, because the future of relations between our nations directly depends on how much the youth of both countries knows and understands each other. As a part of the 100th anniversary of the establishment of diplomatic relations between our countries, many cultural events are planned, aiming for a deeper mutual integration.

– Are there any specific plans you can share with us already?

– We have some areas that we are developing, and we expect that our activities will be included in the program of the celebration. Among these is our photo contest FOTORUAT. This project gathers its pace. It is supported by the Austrian Institute in Moscow, the Representative Office of Rossotrudnichestvo in Austria, and the civil society forum Sochi Dialogue.

The photo contest was first held in 2019 and caused great interest among Russian and Austrian audiences. In 2020, the number of participants has increased, even more than doubled. More than 480 representatives aged from 14 to 35 years old from ten Russian and Austrian cities (Moscow, Perm, Belgorod, Rostov-on-Don, Novosibirsk, Vienna, Baden, Salzburg, Furstenfeld, Linz) took part in the photo contest.

From more than 1200 photos submitted to the competition, a professional jury determined the winners and awardees in 6 categories.

The platform has been created, we will expand it. We made surveys of both participants and visitors of the exhibitions in Moscow and Vienna: the feedback is excellent. In Vienna, the exhibition was held at our embassy.

There is also great interest in the catalogs we published based on the results of the first and second contests.

In the year of the 100th anniversary of the establishment of diplomatic relations, the theme of the anniversary will be reflected in the subjects of the photo contest, special nominations will be introduced.

We also organize exhibitions and concerts.

We have started a project of popularization of Russian sacred music in Austria: before the pandemic a concert with the participation of the Tchaikovsky State Academic Symphony Orchestra and the Moscow Synodal Choir took place in Vienna. We hope it'll continue.

ODA is a permanent partner of the Moscow Ball in Vienna: we introduced the Viennese to the highest skills of Russian ballet dancers and famous musicians.

Many Austrians learned about our national traditions for the first time. Ballet is very close to the Austrians: in Vienna, for example, about 450 balls a year are held.

– What were the key events for the "Austrian Friendship Society" at the end of the last year and the beginning of this year? What projects are you planning to implement in the near future?

– There were several events like that. The largest project – a photo contest, we have already covered.

Last July, at the PFUR Center for Continuing Professional Education, as part of the Summer Online School 2020 "Smart Technologies: Science, Education, Business," in the "Smart Culture and Art" section the society held a course of lectures.

During fall, a report on the Russian-Austrian dialogue was presented at Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation as a part of the "Professional Environment" youth program, and an interesting discussion with students from the academy was held.

This year we held events related to the 60th anniversary of the first human space flight, organized a children's drawing contest, and the Austrians sent a lot of interesting works for it.

In 2021 we are implementing a new chess sports project. We are holding consultations, arranging how it will take place. We are cooperating with the Moscow Chess School.

We will also hold a competition amongst Austrians on country studies for their knowledge of the nature, economy, history and culture of Russia. They will answer questions in Russian and German on the history and cultural characteristics of our country. The competition will take place this summer.

We are trying to establish educational projects and are looking for options for their practical implementation.

– The "Austrian Friendship Society" organizes many projects for young people, tell us how you currently support the interest of the younger generation in public diplomacy?

– We work with universities a lot, we conduct surveys among students, and they show that there is an interest in our country and Russians from the Austrian side. In particular we try to develop it by inviting youth groups to various forums and seminars in Russia. Such trips strengthen friendship and trust and develop business and personal contacts. We pay particular attention to the patriotic direction.

It is no secret that history in Europe is often being distorted, especially when it comes to World War II. For many years ODA delegations have been laying wreaths on the graves of Soviet soldiers in Vienna and in military cemeteries far from the Austrian capital on the eve of Victory Day. Officials and Russian patriotic associations participate in this joint program. This was also the case in 2019. Of course, during the pandemic we suspended this project, but as soon as the situation gets better, we will certainly resume this tradition. During these trips we meet with Austrians and try to convey the right information about this period, especially to the Austrian youth, for whom it is very important to know the history. And in general, in my opinion, Austria has a very responsible attitude to both history and the preservation of memory. There are more than three hundred Soviet war graves and memorial sites related to the history of World War II. Under the State Treaty between Austria and the Allies of the anti-Hitler coalition, Austria undertakes to respect, protect and maintain on its territory the graves of soldiers, prisoners of war, monuments and emblems on these graves, monuments of military glory of the armies that fought on Austrian territory against Nazi Germany. The Austrians do it all. All the monuments are in a very good condition, which is maintained by the local authorities. I think that the Austrians are doing a great job.

– The world is now undergoing profound changes due to the pandemic. How do you think this has affected the development of public diplomacy between Russia and Austria?

– The pandemic has had the same effect all over the world: communication has moved massively to the Internet, social networks have developed intensively, many new online platforms in the field of culture and tourism have emerged. This is an area that is extremely important for Austria. Now you can go to almost any Austrian museum online and listen to the content of a tour or a lecture without leaving home. Internet platforms for communication and information exchange have been created, and are still being created.

Such platforms have begun to actively develop in many countries, and Russia is no exception. We also have very good programs, we just need to promote them so that people know about them.

We find interesting projects and introduce them to Austrians. We work very closely with universities and other institutes of higher education in this field, and not only in Moscow, but all over Russia

– Russian is one of the most widely spoken languages in the world: 258 million people speak it. Is ODA working to promote the Russian language?

– Definitely, and in particular by organizing the "TypischRussisch" Russian Country Studies Olympiad for Austrians. The "TypischRussisch" project brings together people who are learning Russian as a foreign language as well as everyone who is interested in Russian culture. We hold this event together with the PFUR and the Austrian Association for Russian Language and Culture, with the support of the Representative Office of Rossotrudnichestvo in Austria.

We offer bilingual questions: even if a person doesn't know Russian, let him/her answer in German! Perhaps this topic will interest a person so much that he/she will want to learn Russian.

– There is a similar society to yours on the part of Austrians. Do you cooperate with it?

– Yes, this is the Austrian-Russian Friendship Society (ORFG), which, in addition to its main office in Vienna and regional offices in Salzburg, Styria and Upper Austria, has partner societies in Moscow and Krasnodar. The president of the ORFG is currently Maximilian Habsburg-Lothringen of the Habsburg dynasty. The ODA works with the ORFG on a regular basis. This community is very active: they organize meetings, establish business and personal contacts, tell us how to convey information better in terms of the specifics of the Austrian psyche.

Before the pandemic, representatives of the Society used to visit our country in large delegations, consisting of politicians, businessmen, and artists. They chose a region, for example, Chukotka, and went there to get to know the people, the nature, and the life of the region. It helps a lot in establishing constructive relations between our countries and we support this process. One of our goals is to inform the Austrians about Russia, to establish direct contacts between the representatives of the two countries, especially among the young people, to create a platform where people could cooperate and get to know each other better. After all, friendship often develops out of knowledge and understanding!

Prepared by Elena Alexandrova

Исполнительный директор Российско-Австрийского делового совета Анатолий Головатый и председатель редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Вадим Винокуров вручили президенту Липецкой торгово-промышленной палаты Анатолий Гольцову дипломом за развитие Российско-Австрийского делового сотрудничества

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ: ТЕРРИТОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Небольшая по размерам и количеству населения Липецкая область является крупнейшим в России производителем промышленной и агропромышленной продукции и на протяжении последних десятилетий сохраняет положительную динамику.

В области производится почти 20% мирового объёма слябов, 25% российского холоднокатаного проката, 23% российского оцинкованного проката, 21% российской стали, 18% российской арматуры, более 20% иной металлической продукции, которая поставляется в большинство регионов России и экспортируется в 70 стран мира.

Кроме того, регион производит треть российской «белой» техники: холодильников, морозильников и стиральных машин.

Половина валового регионального продукта (750 млрд рублей) формируется в промышленном секторе области. В течение года предприятия области производят продукции на 750 млрд рублей. По объёму отгруженной продукции на душу населения Липецкая область занимает третье место в ЦФО и 19 место в РФ.

В 2020 году объём валовой продукции сельского хозяйства составил 163 млрд рублей с ростом на 7% к 2019 году в сопоставимых ценах. По производству сельхозпродукции на душу населения (119 тыс. руб.) область занимает пятое место среди регионов России. Темпы роста опережают среднероссийский уровень.

Регион является одним из крупнейших экспортёров страны. По объёму экспорта у региона четвёртое место среди субъектов Центральной России и 24 место в Российской Федерации. Поэтому у области постоянное положительное сальдо внешней торговли, доля экспорта – 73%, импорта – 27%. Торговые связи поддерживаются со 117 странами мира.

В целом внешнеторговый оборот Липецкой области за 2020 год составил 4,38 млрд долларов США. Экспорт – 3,2 млрд долларов США, импорт – 1,18 млрд долларов США. Экспорт товаров из Липецкой области по стоимости превышает объёмы импорта почти в 2,7 раза. Экспорт представлен изделиями из чёрных металлов и продукцией АПК.

В 2020 году внешнеторговый оборот Липецкой области с Австрийской Республикой составил 24,8 млн долларов США. При этом основную часть товарооборота составляет импорт, доля которого – 99%.

Основные товарные группы импорта (24,6 млн долл. США): изделия из камня, цемента; красильные экстракты; краски и лаки; полиграфическая краска, механические устройства. Основу экспорта (0,17 млн долл. США) составили изделия из чёрных металлов; фрукты и орехи; каучук, резина и изделия из них.

За два месяца 2021 года внешнеторговый оборот Липецкой области с Австрийской Республикой составил 0,89 млн долларов США. Торговое сальдо отрицательное: 0,797 млн долларов США.

Созданная в Липецкой области уникальная трёхуровневая система привлечения инвестиций признана одной из наиболее эффективных в России и обеспечила в 2020 году привлечение в регион около 145 млрд рублей. Продолжился приток инвестиций и в 2021 году: только на июньском Петербургском международном экономическом форуме регион привлёк инвестиций на сумму 70 млрд рублей.

Десять действующих ОЭЗ регионального уровня предоставили площадки более 40 участникам с общим объёмом инвестиций около 80 млрд рублей.

Одним из таких участников является австрийская компания Hawle, которая в 2011 году открыла свой завод в г. Чаплыгине. Австрийская компания является мировым инновационным лидером в области тяжёлой арматуры для холодного наружного водоснабжения, водоотведения и пожаротушения. В 2015 году ООО «Хавле Индустриверке» стало генеральным партнёром Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения.

В июне 2018 года глава администрации Липецкой области подписал в г. Вене региональное соглашение о сотрудничестве и взаимодействии с компанией «Хавле». В соответствии с новым соглашением инвестор планирует в течение пяти лет вкладывать около 200 млн рублей ежегодно в развитие своего завода в ОЭЗ «Чаплыгинская».

В 2016 году международный холдинг Mondi, имеющий два завода в Австрии (Neusiedler AG и Frantschach AG), приобрёл в Липецкой области современный завод по производству упаковки с годовым оборотом в 4 млрд рублей (53 млн евро), который производит широкий ассортимент гофроящиков и коробов для пищевых и сельскохозяйственных продуктов, включая напитки, фрукты и овощи, птицеводческую и молочную продукцию. Среди клиентов липецкого завода – как российские, так и зарубежные производители.

Австрийская компания Doka GmbH в сентябре 2020 года открыла завод по производству опалубки за 500 млн рублей в ОЭЗ «Липецк».

Все указанные выше предприятия изначально являются членами Липецкой торгово-промышленной палаты и активно участвуют в её деятельности и благотворительных акциях.

LIPETSK REGION: TERRITORY OF INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION

The Lipetsk region, though small in size and population, is Russia's largest producer of industrial and agro-industrial products, and has maintained growth rates over the past decades.

Igor Artamonov, Head of the Lipetsk Region Administration

The region produces almost 20% of the world's slabs, 25% of Russian cold-rolled steel, 23% of Russian galvanized steel, 21% of Russian steel, 18% of Russian rebar, over 20% of other metal products exported to most Russian regions and exported to 70 countries worldwide.

In addition, the region produces one-third of Russia's «white» appliances: refrigerators, freezers, and washing machines.

Half of the gross regional product (750 billion rubles) is formed in the industrial sector of the region. During a year the enterprises of the region produce goods for 750 billion rubles. In terms of volume of goods shipped per capita the Lipetsk Region ranks third in the Central Federal District and 19th in the Russian Federation.

The gross output of agriculture in 2020 amounted to 163 billion rubles, an increase of 7% compared to 2019 in comparable prices. The region ranks fifth among Russian regions by agricultural production per capita (119 thousand rubles). The growth rate is ahead of the average Russian level.

The region is one of the largest exporters of the country. By the volume of exports, the region takes the fourth place among the subjects of Central Russia and 24th place in the Russian Federation. Therefore, the region has a constant positive balance of foreign trade, the share of exports - 73%, imports - 27%. Trade relations are maintained with 117 countries of the world.

The Lipetsk region's total foreign trade turnover in 2020 was $4.38 billion. Exports - $3.2 billion, imports - $1.18 billion. Export of goods from the Lipetsk region in terms of cost exceeded the volume of imports by almost 2.7 times. Exports were represented by ferrous metal products and agricultural products.

In 2020 the Lipetsk region's foreign trade turnover with the Republic of Austria amounted to $24.8 million. Import accounted for the bulk of trade turnover, the share of which was 99%.

The main import commodity groups ($24.6 million): stone products, cement; dye extracts; paints and varnishes; printing ink, mechanical devices. The basis of exports ($0.17 million) were ferrous metal products; fruits and nuts; rubber, rubber and rubber products.

In two months of 2021 the foreign trade turnover of the Lipetsk region with the Republic of Austria amounted to $0,89 million. The trade balance was negative: $0.797 million.

A unique three-level system for attracting investments, established in the Lipetsk region, is recognized as one of the most effective in Russia and ensured the involvement of about 145 billion rubles in the region in 2020. The inflow of investments continued in 2021: only at the St. Petersburg International Economic Forum in June the region attracted investments to the amount of 70 billion rubles.

Ten operating SEZs of the regional level provided platforms for more than 40 participants with a total investment volume of about 80 billion rubles.

The Austrian company Hawle, which opened its factory in the town of Chaplygin in 2011, is among such participants. The Austrian company is a world innovation leader in the field of heavy valves for cold external water supply, water disposal and firefighting. In 2015, OOO Hawle Industrialwerke became a general partner of the Russian Association of Water Supply and Sanitation.

In June 2018, the head of administration of the Lipetsk region signed a regional agreement on cooperation and interaction with the company Hawle in Vienna. According to the new agreement, the investor plans to contribute about 200 million rubles annually for five years for the development of its plant in the Chaplyginskaya SEZ.

In 2016, the international holding Mondi, which has two plants in Austria (Neusiedler AG and Frantschach AG), acquired a modern packaging plant in the Lipetsk region with an annual turnover of 4 billion rubles (€53 million), which produces a wide range of corrugated boxes and cartons for food and agricultural products, including beverages, fruits and vegetables, poultry and dairy products. The Lipetsk plant's customers include both Russian and foreign producers.

Austrian company Doka GmbH opened a plant for the production of formwork for 500 million rubles in September 2020 in the SEZ Lipetsk.

All the above companies are originally members of the Lipetsk Chamber of Commerce and Industry and actively participate in its activities and charity events.

Компания ООО «Глобалполимер»

Компания ООО «Глобалполимер» начала свою деятельность в 2015 году. Начав с небольшого цеха по переработке отходов вторичных пластмасс, мы превратились в динамично развивающуюся компанию, став лидером по производству вторичных гранул стретч высшего сорта.

Забота об экологии для нас не пустое слово. Доля полимеров в наших отходах давно достигла критических значений, а потому мы стремимся увеличить цикл жизни этих материалов. Отслеживаем все современные технологии и тенденции по переработке вторичного сырья. На данный момент нашим результатом является способность перерабатывать около 2000 тыс. тонн отходов полиэтилена в год.

Благодаря современным технологиям и опыту наших специалистов выпускаемая нами продукция подходит для производства широчайшего спектра полимерных изделий. Мы обеспечиваем большие объёмы вторичных полимерных гранул, поэтому сотрудничаем с лидерами отрасли по всей России.

Компания имеет собственный производственный комплекс в Липецком районе площадью 2000 кв. м, где располагаются три линии переработки полимеров.

При поддержке Липецкой торгово-промышленной палаты наша компания будет принимать участие в выставочном проекте «Интерпластика Meeting Point Казань – 2021», который пройдёт 7-9 сентября 2021 г. в рамках Татарстанского нефтегазохимического форума.

На 2021 год планируются модернизация оборудования на производстве и увеличение объёмов перерабатываемых отходов. Также планируем запускать линию по производству стретч-плёнки.

Контакты:
ООО «Глобалполимер»
398008, г. Липецк,
пл. Петра Великого, вл. 2, оф. 506
Телефон: +7-919-253-72-87
E-mail: globalpolymer48@yandex.ru
www.globalpolymer.ru

Global Polymer LLC

Global Polymer LLC started its activities in 2015. From a small shop for recycling of plastic waste we have grown into a dynamically developing company, and have become the leader in the production of recycled plastic stretch pellets of the best quality.

Environmental awareness is not an empty term for us. The share of polymers in waste has long reached critical values, therefore, we strive to increase the lifetime of these materials. We monitor all current technologies and trends for recycling raw materials. At the moment our result is the ability to recycle about 2,000 tons of polyethylene waste per year.

Thanks to modern technologies and experience of our specialists our products are suitable for the production of the widest range of polymer materials. We provide large volumes of recycled polymer pellets, so we cooperate with industry leaders throughout Russia.

The company has its own production complex in Lipetsk region with an area of 2000 square meters, where there are three lines for polymer processing.

With support of the Lipetsk Chamber of Commerce and Industry our company will participate in the Interplastica Kazan – 2021 exhibition project, which will be held on September 7-9, 2021 at the Tatarstan Oil and Gas Chemical Forum.

The year 2021 is scheduled for modernization of equipment at the plant and an increase in the volume of recyclable waste. We also plan to launch a line for production of stretch-film.

Contacts:
Global Polymer LLC
398008, Lipetsk, Petra Velikogo square, building 2, office 506
Phone: +7-919-253-72-87
E-mail: globalpolymer48@yandex.ru
www.globalpolymer.ru

Группа компаний «Форсаж»

Группа компаний «Форсаж» начала свою деятельность в сфере комплексного обеспечения горюче-смазочными материалами в 2001 году. Многолетняя работа по техническому сопровождению и подбору масел для ведущих предприятий России, детальное погружение в вопросы эксплуатации и смешения масел различных производителей и, главное, огромное стремление развиваться вдохновили нас в 2016 году на строительство собственного автоматизированного завода блендинга технических масел – Forsage Lubricants.

Вся работа на заводе автоматизирована, человек лишь осуществляет контроль выполняемых процессов. Все важные показатели контролируются на каждом этапе: от загрузки ингредиентов до выпуска готовой продукции. Производственное оборудование оснащено весовыми датчиками (массовыми кориолисовыми расходомерами), обеспечивающими точность дозировки компонентов смеси. Для безопасности установлены датчики уровня, а для контроля соответствия рецептуре – датчики температуры. Информация поступает в зал управления и контролируется оператором.

Каждая партия выпускаемой продукции проходит испытания, тестируется на соответствие качеству и сопровождается технической документацией (протокол испытаний, паспорт качества на наливную продукцию, паспорт качества на фасованную продукцию и др.).

Наша продукция зарекомендовала себя далеко за пределами Российской Федерации. География поставок охватывает Азию, Африку, Ближний Восток, страны СНГ. Долгие годы нас связывают партнёрские отношения с такими странами, как Ирак, Узбекистан, Палестина, ОАЭ, Гана, Кения, Армения, Грузия.

Преимущества наших смазочных материалов:

• мы используем в производстве только высококачественное сырьё: минеральные базовые масла поставляются напрямую с нефтеперерабатывающих заводов, синтетические базовые масла – от ведущих нефтехимических компаний Европы, США;

• в собственной лаборатории мы осуществляем как контроль качества готовой продукции, так и входной контроль базовых масел. Входной анализ самого сырья позволяет максимально использовать его исходный ресурс, а также гарантирует стабильность качества каждой партии;

• также в нашей лаборатории есть возможность разработать и произвести продукт по индивидуальным техническим параметрам.

Наша продукция:

• масла для легковых автомобилей;

• масла для коммерческих и грузовых транспортных средств;

• масла для малой техники (мопеды, лодочные моторы, бензопилы);

• масла для судовых дизелей, локомотивов;

• масла для строительного и горнодобывающего оборудования;

• промышленные масла.

Контакты:
398501, Липецкая область, Липецкий район, деревня Копцевы Хутора, улица Нефтебаза, дом 1
Телефон: +7 (4742) 35-35-66
info@forsag-lipetsk.ru
forsage-lube.com

Forsage Group of Companies

Forsage Group of Companies started its activities in the field of end-to-end supply of fuels and lubricants in 2001. Many years of work on technical support and selection of oils for the leading enterprises of Russia, a thorough immersion in the operation and blending of oils from different manufacturers and, above all, a great desire to develop inspired us in 2016 to build our own automated plant for blending technical oils - Forsage Lubricants.

All work at the plant is automated, employees only control the processes performed. All-important indicators are monitored at every stage: from loading of ingredients to the finished product output. The production equipment is provided with weight sensors (coriolis flowmeters), which ensure the accuracy of dosing the components of the mixture. Level sensors are installed for safety, and temperature sensors are installed to control compliance with the recipe. Information is received in the control room and is supervised by an operator.

Each batch of manufactured products is test-qualified and accompanied by technical documentation (test report, quality passport for bulk products, quality passport for prepackaged products etc.).

Our products have proven themselves far beyond the borders of the Russian

Federation. The geography of supplies covers Asia, Africa, the Middle East and the CIS countries. For many years we have partner relations with such countries as Iraq, Uzbekistan, Palestine, UAE, Ghana, Kenya, Armenia and Georgia.

Advantages of our lubricants:

– we use only high-quality raw materials in production: mineral base oils are supplied directly from oil refineries, synthetic base oils - from leading petrochemical companies of Europe, USA;

– in our own laboratory we perform both quality control of finished products and incoming inspection of base oils; incoming analysis of the raw material itself allows us to use the maximum of its original resource, and also guarantees the stability of the quality of each batch;

– in our laboratory we have the possibility to develop and produce a product according to individual technical parameters.

Our products:

– oils for passenger cars;

– oils for commercial vehicles and trucks;

– oils for small equipment (mopeds, boat engines, chainsaws);

– oils for marine diesel engines, locomotives;

– oils for construction and mining equipment;

– industrial oils.

Contacts:
398501, the Lipetsk region, the Lipetsk district, Koptsevy Khutora village, Neftebaza street, 1
Phone: +7 (4742) 35-35-66
info@forsag-lipetsk.ru
forsage-lube.com

ООО «Комплектснабэлектромонтаж», созданное в 2002 году, сегодня является одной из ведущих фирм на электротехническом рынке Центрального региона, официальным дистрибьютором ЗАО «ДКС» (г. Тверь), ООО ТД «Электроаппарат» (г. Курск), ЗАО «Шнайдер Электрик» (г. Москва) – на территории г. Липецка и Липецкой области, ООО «Матрица», ЗАО «Меттлер-Толедо Восток», ООО «Национальная электротехническая компания Морозова» (ТДМ).

ООО «Комплектснабэлектромонтаж»

Наша компания имеет многолетний опыт работы в следующих направлениях:

1. Оптово-розничные поставки электротехнической продукции.
2. Сборка и производство электрощитового оборудования.
3. Все виды электромонтажных и пусконаладочных работ до 110 кВ.
4. Электрические измерения.
5. Проектирование.
6. Промышленное и гражданское строительство.

На сегодняшний день ООО «Комплектснабэлектромонтаж» имеет большой опыт работы по построению систем гарантийного и бесперебойного электроснабжения (дизель-генераторные и газовые установки, источники бесперебойного питания) для современных технологических комплексов и объектов. Технически оснащённое производство позволяет осуществлять сборку оборудования до 6300 А.

Постоянными потребителями нашей продукции являются предприятия энергетической, строительной и производственной отраслей промышленности, а также государственные и муниципальные организации.

Контакты:
Директор: Сухинин Юрий Игорьевич,
т./ф.: 8-910-742-70-26, 39-70-26
Заместитель директора по торговле:
Лаврентьев Вячеслав Евгеньевич, т./ф.: (4742) 43-08-32
Главный инженер: Бобков Олег Валерьянович,
тел.: (4742) 55-66-35, моб.: 8(903) 643 9506

Kompleksnabelektromontazh LLC

Today Komplektnabelektromontazh LLC, established in 2002, is one of the leading companies on the electrical market of the central region, the official distributor of DKS CJSC (Tver), Electroapparat Trading House LLC (Kursk), Schneider Electric CJSC (Moscow) - on the territory of Lipetsk and the Lipetsk Region, Matrica LLC, CJSC Mettler-Toledo Vostok, National Electrotechnical Company of Morozov LLC (TDM).

Our company has many years of experience in the following areas:

1. wholesale and retail supplies of electrical products
2. assembling and manufacturing of switchboard equipment
3. all kinds of electrical installation and commissioning up to 110 kV
4. electric measurements
5. Design
6. industrial and civil construction

To date, Komplektnabelektromontazh LLC has extensive experience in construction of warranty and uninterruptible power supply systems (diesel-generator and gas units, uninterruptible power supplies) for modern technological facilities and complexes. Well-equipped production allows assembling equipment up to 6300 A.

Regular customers of our production are enterprises of energy, construction and production industries, as well as government and municipal organizations.

Contacts:
Director: Yuriy Igoryevich Sukhinin,
phone: 8-910-742-70-26, 39-70-26
Deputy Trading Director:
Vyacheslav Lavrentiev,
phone: (4742) 43-08-32
Chief Engineer:
Oleg Valeryanovich Bobkov,
phone: (4742) 55-66-35,
mobile: 8(903) 643 9506

ООО «ИнтерЭкоТехнологии»

Российская производственно-инжиниринговая компания ООО «ИнтерЭкоТехнологии» (международный бренд IETC) занимается с 2015 года проектированием, разработкой и производством качественных, энергоэффективных, современных и доступных светодиодных светильников.

Компания ООО «ИнтерЭкоТехнологии» является участником особой экономической зоны регионального уровня технико-внедренческого типа «Липецк-Техноплюс», резидентом МБУ «Технопарк-Липецк» и членом Союза «Липецкая торгово-промышленная палата».

Наша продукция отличается высокой светоотдачей, энергоэффективностью и надёжностью. Помимо серийного производства светильников под торговой маркой IETC, компания разрабатывает и производит светильники по индивидуальным проектам крупных корпоративных и государственных заказчиков.

Светильники нашей торговой марки можно увидеть на транспортных и промышленных объектах, в торговых и развлекательных комплексах, в медицинских и образовательных учреждениях, на улицах города и автомагистралях, на заводах и в бизнес-центрах.

Вся продукция компании соответствует высоким требованиям европейского законодательства и проходит обязательную и добровольную сертификацию в России.

Мы осуществляем комплексный подход по вопросам энергосбережения наших клиентов, включающий в себя проектирование (светотехнический расчёт в программе DIAlux), подбор, производство и поставку светового оборудования на объект, выполнение электромонтажных работ, гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Также компания участвует в государственных (муниципальных) энергосервисных контрактах, которые позволяют заказчику – бюджетному учреждению, администрации города – модернизировать инфраструктуру, как уличное, так и внутреннее освещение, без затрат из бюджета.

Компания ООО «ИнтерЭкоТехнологии» при поддержке АНО «ЦПЭ Липецкой области» с 2020 года принимает активное участие в продвижение выпускаемой продукции на экспорт.

Контакты:
ООО «ИнтерЭкоТехнологии»
398017, Липецкая обл., г. Липецк,
ул. 9 Мая, владение 27, офис 106.
Телефон: 8 (800) 550-86-87
E-mail: info@ietcorporation.ru
ietc-electro.ru

InterEcoTechnology LLC

Russian production and engineering company InterEcoTechnology LLC (international brand IETC, Energy Saving Solutions) has been designing, developing and producing high-quality, energy-efficient, modern and affordable light diode lamps since 2015.

InterEcoTechnology LLC is a member of the special economic zone of the regional level Lipetsk-Technoplyus, a resident of MBU Technopark-Lipetsk and a member of the Lipetsk Chamber of Commerce and Industry.

Our products are characterized by high light intensity, energy efficiency and reliability. In addition to serial production of lamps under the brand name IETC, the company develops and manufactures lamps for individual projects of large corporate and government customers.

Lighting products of our brand can be found on transport and industrial facilities, shopping and entertainment complexes, hospitals and educational institutions, on city streets and highways, factories and business centers.

All products meet the highest requirements of the European legislation and are subject to mandatory and voluntary certification in Russia.

We provide our customers with comprehensive approach to energy saving, which includes design (lighting calculation in the program DIAlux), selection, production and supply of lighting equipment to the object, the implementation of electrical works, warranty and post-warranty service.

The company is also involved in public (municipal) energy service contracts, which allow the customer - a public institution, an administrative body of the city - to upgrade the infrastructure, both outdoor and indoor lighting, without budget costs.

Since 2020 InterEcoTechnology LLC with the support of ANO TSE Lipetsk region has been actively involved in the promotion of its products for export.

Contacts:
InterEcoTechnology LLC
398017, Lipetsk region, Lipetsk,
9 Maya street,
building 27, office 106.
Phone: 8 (800) 550-86-87
E-mail: info@ietcorporation.ru
ietc-electro.ru

Группа консалтинговых компаний «Бизнес-Развитие»

• Частное учреждение дополнительного профессионального образования;
• региональный центр развития эмоционального интеллекта;
• академия семейного развития.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ И ФАКТЫ:

– 14 лет работы;
– более 24 000 обучившихся специалистов и руководителей;
– 18 тренеров и экспертов;
– 54 авторские образовательные программы;
– 23 авторские программы для детей, подростков, родителей.

Мы готовим вашу команду к новым задачам и вызовам. Сопровождаем перемены и развитие ваших проектов.

МЫ РАЗВИВАЕМ:

1. Эмоциональный интеллект. Эмоциональный интеллект входит в десятку важнейших компетенций XXI века согласно исследованию World Economic Forum. В условиях высокой конкуренции и неопределённости крайне важно эффективно использовать все ресурсы. Способность быть эмоционально гибким обеспечивает человеку мощный дополнительный потенциал в личном и профессиональном развитии.

2. Базовые коммуникативные навыки помогают вам развивать отношения с людьми, поддерживать разговор, эффективно вести себя в критических ситуациях при общении с окружающими. Эти навыки нужны всем.

3. Навыки self-менеджмента помогают эффективно контролировать своё состояние, время, процессы.

4. Навыки эффективного мышления – управление процессами в голове, которые помогают сделать жизнь и работу более системными.

5. Управленческие навыки требуются людям на этапе, когда они становятся руководителями любых бизнес-процессов и предпринимателями.

КАК МЫ РАБОТАЕМ?

Мы знаем, что вы хотите достичь определённых целей в развитии компании.

Именно поэтому, прежде чем предложить ту или иную программу, подобрать тренера или эксперта, разработать стратегическую сессию, мы начинаем нашу совместную работу со встречи и обстоятельного разговора. Только полностью поняв ваши цели и задачи, готовность сотрудников к изменениям и развитию, мы подбираем для вас максимально эффективный формат нашего взаимодействия.

Татьяна Максимова, директор ГК «Бизнес-Развитие», сертифицированный EACEIP-специалист по развитию эмоционального интеллекта, сертифицированный эксперт World Skills, бизнес-тренер, фасилитатор

Контакты: ООО «Бизнес-Развитие»
398059, г. Липецк, пл. Торговая, д. 2
Телефон: +7 (4742) 200-167, +7 (4742) 377-232
@biznesrazvitie • E-mail: office@br48.ru • **www.br48.ru**

Business Development Group of Consulting Companies

– Private institution of additional professional education;
– Regional Center for the Development of Emotional Intelligence;
– Family Development Academy.

ONLY FIGURES AND FACTS:

– 14 years of work;
– More than 24,000 trained professionals and managers;
– 18 trainers and experts;
– 54 author's educational programs;
– 23 original programs for children, teenagers and parents.

We prepare your team for new tasks and challenges. We support changes and development of your projects.

WE DEVELOP:

1. Emotional Intelligence. Emotional intelligence is one of the ten most important competencies of the 21st century according to the World Economic Forum study. In the context of high competition and uncertainty, it is extremely important to use all resources effectively. The ability to be emotionally flexible provides a person with powerful extra potential for personal and professional development.

2. Basic communication skills help you to develop relationships with people, maintain conversation, and behave effectively in challenging situations when communicating with others. Everyone needs these skills.

3. Self-management skills help you effectively control your condition, time, and processes.

4. Effective thinking skills – management of processes in your mind which helps to make life and work more systematic.

5. Management skills are required for people at the stage when they become managers of any business processes and entrepreneurs.

HOW DO WE WORK?

We know that you want to achieve certain goals in the development of the company.

That's why before offering a particular program, selecting a coach or an expert, or a development of a strategic session, we start our cooperation with a meeting and a detailed conversation. Only after we fully understand your goals and objectives and the willingness of your employees to change and develop, we find the most effective format of our cooperation.

Tatiana Maximova, CEO of Business Development Group, EACEIP certified specialist on the development of emotional intelligence, Certified World Skills expert, business coach, facilitator

Contacts: Business Development LLC
398059, Lipetsk, Torgovaya sq. 2
Phone: +7 (4742) 200-167, +7 (4742) 377-232
@biznesrazvitie
E-mail: office@br48.ru
www.br48.ru

Компания ООО «АВИКС ГРУПП»

Компания ООО «АВИКС ГРУПП» является производителем пластичных смазок и смазочно-охлаждающих жидкостей (СОЖ). Завод по производству продукции находится в г. Грязи Липецкой области, имеет собственные производственные площади и лицензию на производство.

Гамма производимой продукции позволяет в полной мере удовлетворить потребность в охлаждающих жидкостях и смазках предприятий металлургии, тяжёлой, химической, перерабатывающей и добывающей промышленности, агропромышленного комплекса и транспортных предприятий. Вся продукция проходит сертификацию. Производимый сегодня ассортимент смазочных материалов соответствует требованиям заказчиков и максимально адаптирован к использованию в современном оборудовании.

Мощность предприятия рассчитана на выпуск продукции от 4 до 6 тыс. тонн в год.

Научный штат предприятия позволяет нам производить экологически безопасные СОЖ и эмульсолы, а также смазочные материалы, не уступающие по качеству европейским производителям (FUCHS, SHELL, MOBIL, ROLF, Bechem и т. д.), что, в свою очередь, позволяет проводить работу, направленную на замещение импорта используемых продуктов.

Результатом данной работы стала разработка новых материалов: консервационного масла AVIKS STEEL GUARD,

эмульсолов «АВИКС БИОМ» и AVIKS COLD ROLL-3, линии литиево-комплексных смазок AVIKS ALTA, в том числе сульфонат-кальциевых смазок (аналогов Total Ceran HV, HVA, WR2), пластичных смазок AVIKS Lithium EP 00, 0, 1, 2, 3, масла-разделителя AVIKS Molding Oil.

Для контроля качества производимой продукции и получаемого сырья была аттестована испытательная лаборатория «АВИКС ГРУПП». Постоянно ведётся работа по усовершенствованию менеджмента системы качества. Планомерно расширяется область аттестации лаборатории по мере внедрения новых технологий и производства новых материалов.

За период работы потребителями продукции и нашими постоянными клиентами стали такие предприятия, как предприятия группы «МЕТАЛЛИНВЕСТ», ПАО «НЛМК», ПАО «ММК», Воронежский и Тамбовский ВРЗ, ПАО «КАМАЗ», ОАО «МАЗ», ОАО «БеларусьКалий», ОК «РУСАЛ», IM Agropiese TGR Grup SRL (Молдавская железная дорога), GEO-TREND LTD (Грузия), ТОО ENRC Kazakhstan (Казахстан), ТОО «БОГАТЫРЬ КОМИР» (Казахстан), АО «Востокмашзавод» (Казахстан), АО «Степногорский подшипниковый завод» (Казахстан), ТО «СнабСервис» (Казахстан), ООО «МЕТИНВЕСТХОЛДИНГ» (Украина), ОАО «ЗАПОРОЖСТАЛЬ» (Украина), ОАО «Арселор Миттал Кривой Рог» (Украина), NK-OIL (Армавир) и многие другие.

Предлагаем сотрудничество в следующих направлениях:

– разработка аналогов импортных смазочных материалов соответствующего качества по более низким ценам;

– контрактное производство пластичных смазок и эмульсолов;

– выявление проблемных узлов и механизмов и разработка для них специальных смазочных материалов с индивидуальными параметрами.

AVIKS GROUP LLC

AVIKS GROUP LLC is a producer of plastic greases and lubricating-cooling liquids (coolants). The production plant is located in Gryazi of the Lipetsk region; it has its own production facilities and a license for production.

The range of products can fully meet the need for coolants and lubricants of metallurgy, heavy, chemical, processing and mining industries, agro-industrial complex and transport companies. All products are certified. The range of lubricants produced today meets the requirements of customers and is optimal for use in modern equipment.

Capacity of the enterprise is designed for production of 4 to 6 thousand tons per year.

Scientific personnel of the company enables us to produce environmentally safe coolants and emulsols, as well as lubricants, equal in quality to the European manufacturers (FUCHS, SHELL, MOBIL, ROLF, Bechem, etc.), which, in its turn, enables us to work on import substitution of the used products.

Such work resulted in development of new materials: AVIKS STEEL GUARD oil, AVIKS BIOM and AVIKS COLD ROLL-3 emulsols, a line of lithium-complex greases AVIKS ALTA, including sulfonate-calcium greases (Total Ceran HV, HVA, WR2 analogues), plastic greases AVIKS Lithium EP 00, 0, 1, 2, 3, separator-oil AVIKS Molding Oil.

AVIKS GROUP testing laboratory was certified to control the quality of products and raw materials. The work on improvement of the quality management system is performed continuously. The area of laboratory certification systematically expands as new technologies and new materials production are implemented.

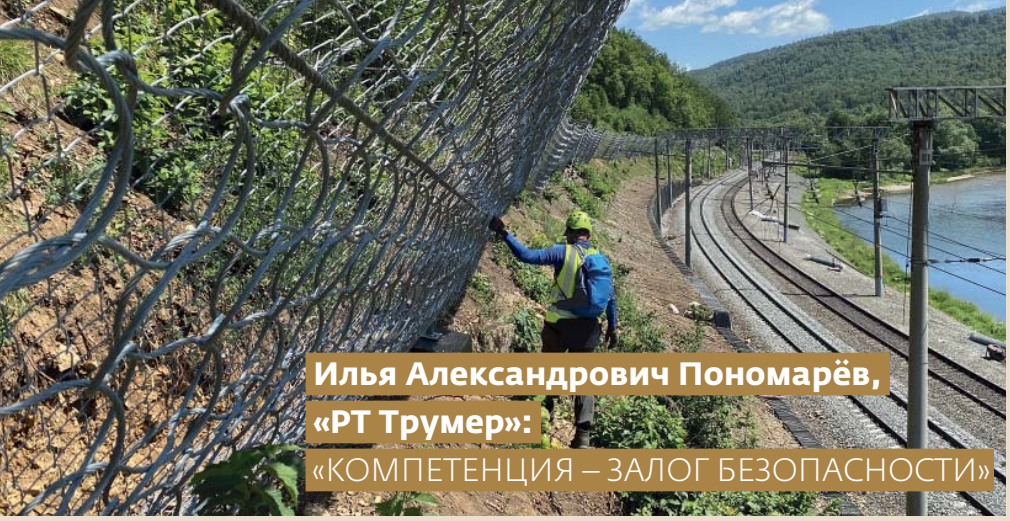
During the period of work such enterprises as METALLINVEST, PJSC NLMK, PJSC MMK, Voronezh and Tambov Car Repair Plants, PJSC KAMAZ, OJSC MAZ, JSC Belaruskali, UC RUSAL, IM Agropiese TGR Grup SRL (Moldavian Railways), GEO-TREND LTD (Georgia) , TOO ENRC Kazakhstan (Kazakhstan), Bogatyr Coal LLP (Kazakhstan), Vostokmashzavod JSC (Kazakhstan), Stepnogorsk Bearing Plant JSC (Kazakhstan), SnabService TOO (Kazakhstan), METINVESTHOLDING LLC (Ukraine), Zaporozhstal JSC (Ukraine), ArcelorMittal Krivoy Rog JSC (Ukraine), NK-OIL (Armavir) and many others became consumers of our products and our regular customers.

We offer cooperation in the following directions:

– development of analogues of imported lubricants of the equal quality at lower prices;

– contract manufacturing of greases and emulsions;

– identification of problematic units and mechanisms and development of special lubricants on individual parameters for them.



Илья Александрович Пономарёв, «РТ Трумер»: «КОМПЕТЕНЦИЯ – ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ»

Компания Trumer Schutzbauten, специализирующаяся на инженерных решениях по защите от природных опасностей, была основана в Обертруме (Obertrum am See), неподалёку от австрийского Зальцбурга, в начале 1990-х годов. Почему подобная компания возникла в Австрии, недалеко от горного массива Унтерсберг, северного отрога Альп, наверное, объяснять не нужно: жители горных районов прекрасно знают о бедах, приносимых камнепадами, лавинами и оползнями!

– И всё же кто и на какой базе основал эту компанию? Как она росла и развивалась? – поинтересовались мы у генерального директора «РТ Трумер», дочерней компании Trumer Schutzbauten GmbH в России, Ильи Александровича Пономарёва.

– Компания, основанная в 1960-х годах XX века, выросла из небольшого семейного предприятия господина Франца Ойхтнера. Изначально она занималась металлообработкой и одной из первых начала применять тросово-сетчатые конструкции для защиты от опасных природных процессов: камнепадов, лавин, селей, оползней. Развитие рынка потребовало организации отдельной специализированной компании, что и было сделано в 1991 году. С тех пор компания Trumer Schutzbauten GmbH – безусловный лидер в отрасли инженерной защиты. Она не просто производит, а разрабатывает и испытывает новые системы. К примеру, мы были первыми на рынке, кто сертифицировал барьеры с энергетической ёмкостью 5000 кДж. Они способны со 100%-ной надёжностью останавливать камень весом 16 тонн, летящий вниз по склону со скоростью 25 м/с (90 км/час). Trumer продолжает активные исследования, разработки и испытания новых систем и сегодня имеет более 200 сертифицированных по международным нормам защитных систем.

– На сегодняшний день отделения Trumer имеются в Австрии, Германии, Канаде и России. Расскажите подробнее о структуре компании. Сколько сотрудников в ней работает? Когда было открыто российское подразделение?

– В компании с учётом всех филиалов работает более 100 человек. У нас есть проектное, производственное подразделения, отдел продаж.

В РФ Trumer работает с 2011 года и сначала занималась прямыми продажами, однако мы столкнулись с серьёзной проблемой: уровень и качество проектных работ, выполняемых российскими партнёрами, оказались далеки от идеала. Поэтому в 2018-м было принято решение об образовании дочернего предприятия – ООО «РТ Трумер». А в 2020 году была открыта отдельная проектная компания, ООО «Маунтен Риск Консалтинг», которая специализируется на оценке рисков, планировании и проектировании мероприятий по инженерной защите. Она не только разрабатывает проекты, но и адаптирует их к нормам российского законодательства в строительной индустрии.

– Вы предлагаете заказчикам стандартные и специальные технические решения для защиты населённых территорий и объектов инфраструктуры от таких природных опасностей, как камнепады, нестабильные склоны, сели, оползни, береговая эрозия, лавины. Давайте пройдёмся по всему списку! Начнём с камнепадов: какие системы защиты от них вы предлагаете? Какие ваши проекты в этой области можно назвать показательными?

– Прежде всего хочу сказать, что термин «стандартные решения» категорически не подходит для определения наших проектов. У нас нет ни одного одинакового: все они требуют индивидуального подхода, каждый случай по-своему уникален. Проект проходит пять этапов: это изыскания на местности, камеральная обработка полученных результатов, проектирование и строительно-монтажные работы. На последнем этапе мы участвуем в качестве консультантов, технического и авторского надзора.

Хорошим примером такого подхода является наш проект на Куйбышевской железной дороге ОАО «РЖД», перегон Аша – Миньяр (1727-1737 км). В этом проекте впервые в РФ мы применили в качестве основы для проектирования австрийские нормы, соблюдая при этом и российские стандарты.

Компания производит множество различных вариантов систем противокамнепадной защиты, для некоторых проектов с учётом особенностей требуется разработка уникальных конструкций или, как в случае с Аша – Миньяр, специальная адаптация конструкций к снеговой нагрузке.

Все системы производства компании Trumer Schutzbauten GmbH проходят натурные испытания, в ходе которых подвергаются максимальным нагрузкам, превышающим требования норм. Все наши конструкции имеют минимум 10%-ный запас прочности.

– Следующий пункт: защита от оползней. А здесь какие есть свежие технические решения? Какие заказы довелось выполнять и где?

– Оползни, на мой взгляд, – самая сложно решаемая задача в инженерной защите. Прежде всего необходимо выяснить природу оползня, его реальные размеры и характеристики. В таких проектах на первый план выходит исследовательская работа, технические решения принимаются исходя из её результатов. Из последних проектов – участие нашей команды в защитных мероприятиях в Тбилиси.

В Тбилиси 13-14 июня 2015 года произошла катастрофа: проливные дожди над бассейном реки Вере привели к внезапному крупномасштабному оползню скальных пород в Цхнети. Он перешёл в разрушительный селевой поток, обрушившийся на столицу Грузии.

По официальным данным, в результате наводнения погибли 19 человек, а в общей сложности пострадало около 700 человек. Наводнение разрушило большую часть тбилисского зоопарка, погубило множество животных, а также повредило примерно 40 дорог, многие жилые дома, значительную часть инфраструктуры и систем связи.

Во время ремонта повреждённых дорог в районе Цхнети потенциальные обвалы и камнепады стали угрожать текущим работам по строительству новой дороги. Требовалось разработать систему защиты от обвалов и камнепадов. Этот проект прошёл при активном участии нашей компании. Мы провели полный комплекс проектных мероприятий и поставку систем противокамнепадной и противооползневой защиты.

– Защита от береговой эрозии и нестабильных склонов – это уже не только про гористые местности, верно?

– Да, и эта тема нам также хорошо известна. В настоящий момент для предотвращения эрозии мы используем наши высокопрочные сетки (HPN+, Sigma, Omega Net, высокопрочные габионы), однако этого не всегда бывает достаточно. Сейчас мы разрабатываем новые технологические решения.

– И наконец, лавины: что этому, часто смертоносному явлению может противопоставить инженерный гений?

– Как правило, противолавинные сооружения устанавливаются в зоне зарождения лавины, в верхней её части. На горнолыжных курортах многие обращали внимание на ряды барьеров. Но в иных случаях такое решение либо сложно реализуемо, либо экономически нецелесообразно. Поэтому в 2018 году в Австрии была установлена первая экспериментальная система Snow Catcher, которая подверглась неоднократному воздействию как «лёгких» пылевых, так и «тяжёлых» мокрых лавин. Задача этой системы – оказать максимальное смягчающее воздействие на разрушительную энергию лавины, рассеять основной удар. Такие системы ставятся в непосредственной близости от защищаемого объекта, например сооружений или мачт линий электропередач.

– Какие объекты обычно нуждаются в подобной защите?

– Объекты инфраструктуры (автомобильные и ж/д дороги), здания и сооружения в горной местности, горнолыжные курорты, горнодобывающие предприятия.

– Trumer гордится целым рядом запатентованных компонентов, отличающих ваши уникальные системы. А в чём их уникальность?

– Наша компания находится в постоянном поиске новых технологических решений, мы регулярно получаем патенты на наши изобретения. Одна из уникальных разработок – «Омега-сетка». Её особенность в том, что она сплетена из бесконечно длинного (условно) троса. Трос в ячейках сетки не имеет жёсткого сопряжения. При этом сеть хорошо держит форму, за счёт своей конструкции гибче обычной, так называемой кольчужной, и лучше воспринимает динамические нагрузки. Это единственный тип сетки, выдерживающий торцевой удар бревна, что не редкость при камнепадах и селях.

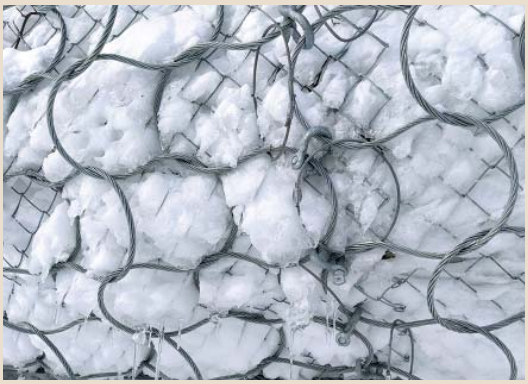
Традиционно в тросово-сетчатых конструкциях применяется кольчужная сеть, состоящая из переплетённых между собой колец, и в этом её слабость. При нагрузке каждое кольцо работает как отдельный элемент, имеющий четыре точки приложения усилий, а «где тонко, там и рвётся». В случае с «Омега-сеткой» нагрузка рассеивается по всей площади полотна. Технология её производства уникальна, запатентована, тем не менее конкуренты неоднократно пытались её воспроизвести, но без особого успеха.

– В 2000 году у подножья горы Эрцберг, на территории федеральной земли Штирии в Австрии, был открыт центр испытаний и разработок Trumer. Что он собой представляет? Что такое «неразрушающий метод контроля качества установки анкеров»?

– Особенность нашего испытательного полигона в том, что мы «бросаем» тестовый блок не вертикально вниз, как делают наши конкуренты, а в наклонной плоскости, как это происходит, когда камень катится по склону. Этот метод позволяет тестировать наши системы в условиях, максимально приближенных к реальности. Видео с тестами можно увидеть на нашем веб-сайте.

Все тросово-сетчатые конструкции крепятся с помощью анкеров. Наша репутация зависит от того, насколько надёжно будут стоять эти конструкции. К сожалению, бывает, что строители некачественно выполняют свою работу, а одним из методов контроля качества работы как раз является названный вами метод.

По нормам после установки требуется тестирование определённого процента анкеров. Эта процедура занимает много времени, стоит немалых денег, при этом вы объективно получаете результат тестирования только нескольких анкеров. Остаётся надеяться, что все остальные установлены с точно таким же качеством.



Применяемый нами метод позволяет с высокой точностью определить длину каждого установленного анкера, установить, равномерно ли его стержень покрыт инъекционным раствором, соблюдены ли техусловия установки. Однако эта технология является лишь вспомогательной, по нормам всё равно требуется тестирование определённого количества анкеров из числа установленных. Мы же теперь способны выявить, какие анкеры не соответствуют требованием. Технология основана на методе фиксации вибраций металлического стержня (анкера) в ответ на осевой удар с последующей обработкой полученных данных специально разработанным программным комплексом.

– Trumer предлагает также целый ряд сервисных услуг: от оценки опасных процессов до шефмонтажа, а также последующего обслуживания конструкций. Расскажите об этой стороне вашей работы.

– С учётом специфики нашей работы и огромной ответственности за результат наши специалисты участвуют не только в проектных, но и строительных работах в качестве консультантов и контролёров качества. Как правило, установленные конструкции не требуют какого-либо обслуживания, но регулярные проверки и ремонт в случае, например, падения камней, конечно, требуются. Наши специалисты всегда готовы оказать максимальное содействие при проведении этих мероприятий.

– Как контролируется и чем гарантируется качество Trumer?

– При производстве продукции у нас существует многоступенчатый контроль качества, разумеется, наше производство имеет все необходимые сертификаты. Однако лучшим контролёром качества нашей работы является ответственность, о чём свидетельствует безупречная репутация компании.

– Ваши проекты реализованы в Австрии, Непале, Грузии, России и ещё более чем в 20 странах мира. Какова география деятельности компании и планируется ли её расширение? Какими российскими проектами вы больше всего гордитесь?

– В год головная компания участвует в 100-150 комплексных проектах различной сложности и масштаба, и каждый из них выполнен безупречно. Сейчас в стадии реализации – масштабные проекты в Австрии, Германии, Болгарии, Канаде, Непале и Индии. В России наши успехи пока относительно скромны, проект на Куйбышевской железной дороге наиболее масштабный. Мы поставили, а наш российский партнёр, компания ООО «ТГС», установил более 6,5 км противокамнепадных и противолавинных барьеров. Проект вводится в эксплуатацию осенью этого года.

– Какова миссия компании Trumer? Каким вы видите её будущее с учётом того, что, по мнению учёных, из-за изменения климата количество стихийных бедствий на планете, увы, будет расти?

– Девиз компании Trumer Schutzbauten: «Компетенция – залог безопасности». Мы знаем, умеем и любим то, что делаем, в нашей работе присутствует элемент романтики: новые, зачастую труднодоступные места, новые люди, новые проекты... В то же время, как бы пафосно это ни прозвучало, мы оберегаем жизни людей, делаем это надёжно и профессионально, а самое главное – до того, как произойдёт катастрофа!

Беседовала Елена Александрова

Ilja Ponomarjovs, Trumer Schutzbauten GmbH: "SAFETY BY COMPETENCE – SAFETY WITHOUT COMPROMISE"

Trumer Schutzbauten GmbH, a company specializing in engineering solutions for protection against natural hazards, was founded in Obertrum am See, located near Salzburg, Austria, in the early 1990s. It is probably unnecessary to explain why such a company was founded in Austria, not far from the Untersberg, the northernmost massif of Alps: the inhabitants of mountain regions are well aware of the damage caused by rockfalls, avalanches and landslides!

– And yet who and on what basis has founded this company? How did it grow and develop? – We asked Ilja Ponomarjovs, CEO of RT Trumer, a subsidiary of Trumer Schutzbauten GmbH in Russia.

– The company, founded in the 1960s, grew out of a small family business of Mr. Franz Oichtner. The company was initially engaged in metal-working and was one of the first to use wire-mesh constructions for protection against dangerous natural processes: rock-falls, avalanches, mudflows, landslides. Market development required the organization of a separate specialized company, which was done in 1991. Since then Trumer Schutzbauten GmbH is the unconditional leader in the field of engineering protection. The company not only manufactures, but also develops and tests new systems. For example, we were the first on the market to certify barriers with an energy capacity of 5000 kJ. They can reliably stop a stone which weighs 16 tons and travels down a hill at 25 m/s (90 km/h) with 100% reliability. Trumer continues to actively research, develop and test new systems and today has more than 200 internationally certified safety systems.

– Today there are Trumer offices in Austria, Germany, Canada, and Russia. Tell us more about the structure of the company. How many people work in it? When exactly was the Russian branch established?

– There are more than 100 people working in the company taking into account all the branches. We have a project department, a production department and a sales department.

Trumer has been operating in Russia since 2011 and was initially engaged in direct sales, but we faced a serious problem: the level and quality of design work performed by Russian partners were far from perfect. Therefore, in 2018 it was decided to form a subsidiary – RT Trumer LLC. And in 2020 there was opened a separate project company, Mountain Risk Consulting LLC, which specializes in risk assessment, planning and design of engineering protection measures. It not only develops projects, but also adapts them to the norms of Russian legislation in the construction industry.

– You offer customers standard and customized technical solutions to protect populated areas and infrastructure facilities from natural hazards such as rockfalls, unstable slopes, mudslides, landslides, coastal erosion, and avalanches. Let's review the whole list! Starting with rock-falls: what systems of protection against them do you propose? Which of your projects in this sphere can be called illustrative?

– First of all, I would like to say that the term "standard solutions" is absolutely unsuitable to define our projects. None of our projects are identical: they all require an individual approach; each case is unique in its own way. The project passes through five stages: a survey in the field, office processing of the results, design, and construction works. During the last stage we are involved as consultants, technical and designer supervision.

A good example of this approach is our project on the Kuybyshevskaya Railway of JSC Russian Railways, the Asha – Minyar section (1727–1737 km). This project was the first in Russia where we applied Austrian norms as a basis for design, while observing Russian standards as well.

The company produces a lot of different variants of rockfall protection systems. Some projects require special solutions, depending on the specifics of the project, and, like in the case of Asha-Minyar, a special adaptation of the structures to the snow load. All systems manufactured by Trumer Schutzbauten GmbH are tested in the field and subjected to maximum loads that exceed the requirements of the standards. All our constructions have at least a 10% safety margin.

– Next point: landslide protection. What are the latest technical solutions in this field? What orders have you ever executed and where?

– In my opinion, landslides are the most difficult task in engineering protection. First of all, it is necessary to find out the landslide nature, its real size and characteristics. Research comes to the forefront in such projects and technical decisions are made on the basis of its results. The most recent project was the participation of our team in the protection activities in Tbilisi.

On June 13–14, 2015 Tbilisi experienced a disaster: heavy rains over the Vera River basin led to a sudden large-scale rock slide in Tskhneti. It turned into a devastating mudslide that hit the Georgian capital city.

According to official data, 19 people died as a result of the flood, and about 700 people were injured. The flood destroyed a large part of the Tbilisi zoo, killed many animals, and damaged about 40 roads, many houses, a significant part of the infrastructure and communications systems.

While repairs of damaged roads in the Tskhneti area were underway, potential landslides and rockfalls threatened the work in progress on the new road. A system of rockfall and landslide protection had to be developed. This project took place with the active participation of our company. We carried out a full range of design activities and supply of rockfall and landslide protection systems.

– Protection against coastal erosion and unstable slopes isn't just about highlands anymore, right?

– Yes, and we are familiar with this topic as well. At the moment, to prevent erosion, we use our high strength meshes (HPN+, Sigma, Omega Net, high strength gabions), but even this is not always enough. Currently, we develop new technological solutions.

– And finally, avalanches: what can engineering genius do against this often deadly phenomenon?

– As a rule, anti-avalanche structures are installed in the zone of the avalanche formation, in its upper part. At ski resorts, many people have paid attention to rows of barriers. But in some cases such a solution is either difficult to implement or not economically feasible. That's why in 2018 the

first experimental Snow Catcher system was installed in Austria, which was exposed to both "light" powder avalanches and "heavy" wet avalanches several times. The purpose of this system is to provide maximum mitigation against the destructive energy of an avalanche, to dissipate the main impact. Such systems are installed in the immediate vicinity of the object to be protected, e.g. buildings or power transmission masts.

– Which objects usually need this kind of protection?

– Infrastructure (roads and railroads), buildings and structures in mountainous areas, ski resorts, mining facilities.

– Trumer has a number of patented components that distinguish your unique systems. What makes them unique?

– Our company is in constant search for new technological solutions, we regularly receive patents for our inventions. One of the unique developments – Omega Net. Its peculiarity is that it is woven from an infinitely long cable. The interwoven strands of the rope are not connected to each other. Yet the net holds its shape very well and is more flexible than the ordinary one, the so-called "ring mesh", thanks to its construction, and improved ability to withstand dynamic loads. This is the only type of net that withstands an end blow of a log, which is common at rockfalls and mudflows.

Traditionally in cable-mesh constructions a ring mesh is used, which consists of intertwined rings, and this is its weakness. When loaded, each ring works as a separate element with four points of force application, so "a chain fails at its weakest link." In the case of the Omega Net, the load is distributed over the entire area of the web. Its production technology is unique and patented, nevertheless competitors have repeatedly tried to reproduce it, but without much success.

– In 2000, the Trumer test and development center was opened at the foot of mount Erzberg, in the federal state of Styria in Austria. What exactly does it represent? What is "non-destructive quality testing of anchor installation"?

– A special feature of our testing area is that we "drop" the testing block not straight down as our competitors do, but in an inclined plane as it happens when a stone rolls down a slope. This method allows us to test our systems as close to reality as possible. You can see a video of the tests on our website.

All wire mesh structures are fixed with anchors. Our reputation depends on how reliably these structures will stand. Sometimes, unfortunately, it happens that the builders do not do their job properly, and one of the methods of quality control is the method you mentioned.

Standards require testing a certain percentage of anchors after installation. This procedure takes a lot of time, costs a lot of money, but you will objectively get the result of testing only a few anchors. You just have to hope that all the others are installed with exactly the same quality. The method that we use makes it possible to determine the length of each anchor installed with high precision, to determine whether its core is coated evenly with injection mortar and whether the technical conditions of installation are met. However, this technology is auxiliary, since the standard still requires a certain number of anchors to be tested from the number of anchors installed. Now we are able to find out which anchors do not comply with the requirements. The technology is based on the method of registering the vibrations of the metal rod (anchor) in response to an axial impact with the subsequent processing of the data obtained by a specially developed software package.

– Trumer also offers the whole range of services: from hazardous process analysis to supervised installation as well as after-sales service of constructions. Tell us about this aspect of your work.

– Due to the nature of our work and our great responsibility for the result, our specialists are not only involved in the design, but also in the construction work as consultants and quality supervisors. As a rule, installed constructions do not require any maintenance, but regular checks and repairs are of course necessary in case of, for example, falling rocks. Our specialists are always ready to help you with these measures as much as possible.

– How is the quality of Trumer monitored and guaranteed?

– We have a multi-stage quality control on the production, and, of course, our production has all the necessary certificates. However, responsibility is the best guarantor of quality of our work, as evidenced by the impeccable reputation of the company.

– Your projects have been implemented in Austria, Nepal, Georgia, Russia and more than 20 other countries. What is the geography of the company's activity and is it expected to expand? What Russian projects are you most proud of?

– Each year the parent company is involved in 100–150 complex projects of different complexity and scale, and each of them is executed flawlessly. We are currently implementing large-scale projects in Austria, Germany, Bulgaria, Canada, Nepal and India. In Russia, however, our successes are still relatively modest; the project on the Kuibyshev railroad is the most ambitious one. We have supplied and our Russian partner, TGS LLC, has installed more than 6.5 km of rockfall and avalanche protection barriers. The project will be put into operation this autumn.

– What is the mission of Trumer? How do you see its future, taking into account the fact that, according to an expert opinion, due to climate change, the number of natural disasters on the planet is expected to increase?

– Trumer Schutzbauten's motto: Safety by Competence – Safety without Compromise. We know, understand and love what we do, there is an element of adventure in our work: new, often hard-to-reach places, new people, new projects… At the same time, however pompous it may sound, we protect people's lives, and do it reliably and professionally, and the most important thing – before the disaster happens!

Prepared by Elena Alexandrova

«СПЕЦИИ» ДЛЯ ПЛАСТИКА

Знаете, как в жизни бывает: и вроде бы всё у вас хорошо, и на работе, и дома, но... чего-то не хватает: какой-то радости, какой-то остроты, каких-то новых красок. И очень хочется, - а иногда просто необходимо, - чтобы кто-то в такой момент к вам пришёл и всего этого в вашу жизнь добавил. То же самое, оказывается, бывает не только у людей. Пластик рождается на свет блёклым, невзрачным да ещё и слышит практически сразу же в свой адрес обвинения: мол, «вредный ты, неэкологичный, всю планету замусорил» и т.д. Ну, что это за жизнь?!.. - На помощь пластику пришёл даже не один человек, а целая семья из австрийского города Гумпольдскирхен. Созданная ею группа компаний и добавила красок в жизнь пластика. И не только красок...

Начнём с того, что семья эта росла и «дочки» её расселились по разным европейским странам. Одна из них с 2007 года живёт и процветает в России. Габриэль-Хеми Россия – третье по масштабам предприятие компании, после Австрии и Германии, а «сёстры» её благополучно работают ещё и в Великобритании, Венгрии, Чехии, Польше, Италии и Испании.

Что же производит Габриэль-Хеми? На профессиональном языке это называется скучным словом «суперконцентрат», иногда ещё – мастербатч… Продукция – гранулы, маленькие разноцветные шарики, которые «работают, как сироп»: на 95% основного сырья необходимо лишь 5% таких гранул. Но… перефразируем старую поговорку: «мал суперконцентрат, да дорог!»

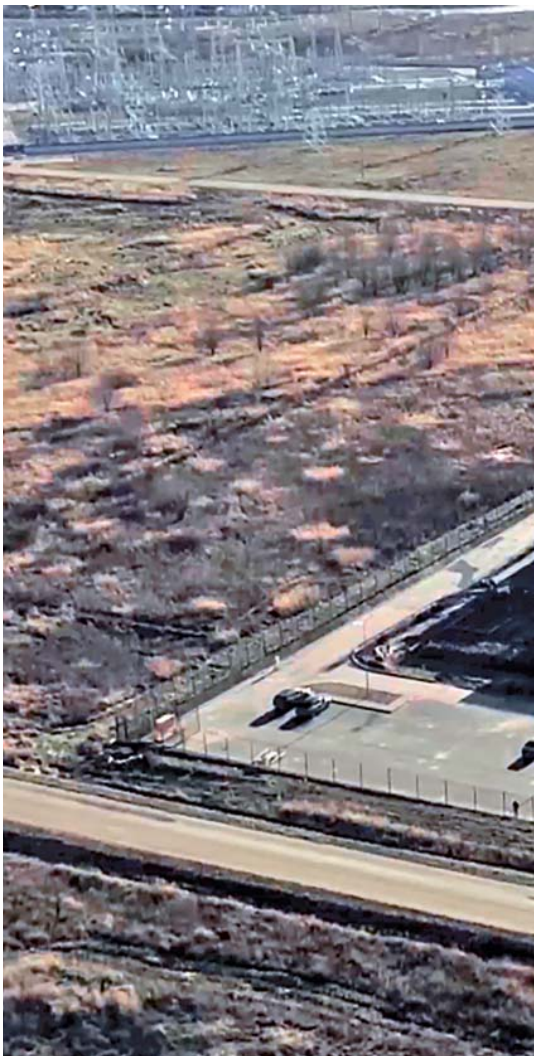
Много ли места занимают у вас на кухне специи? Но без них вкус приготавливаемых блюд вряд ли порадует не то что гурмана, но и просто «человека с аппетитом».

– Эти гранулы способны придать продукции наших покупателей абсолютно любые цвета,– рассказывает управляющий директор Габриэль-Хеми Россия Ольга Пурикова.– Их смешивают с полимерами и получают изделия не только с какими-то яркими красками, оттенками, но иногда и со свойствами, которых у этого полимера изначально не было. Например, покупаете вы какой-то пакет или пищевую пленку, она прозрачна, но прозрачна не потому, что полимер такой, а потому что в нём есть специальная добавка. Добавки придают пластикам и другие свойства. Если вы были, например, на стадионе «Лужники» и видели там разноцветные кресла, то знайте, что в них были добавлены – наши красители. Производители этих сидений – наши клиенты, они рассказали, какие цвета им нужны и наша лаборатория, исходя из заданных технических параметров их подобрала.

Плюс ко всему, стадионные сиденья подчиняются правилам не только колористики, но и требованиям УЕФА: они не должны выгорать на солнце, да и просто – не должны гореть, поэтому в краситель добавлен не только стабилизатор, но и антипирен – компонент, который горение замедляет. Мы настроены на долгосрочное применение нашей продукции. Те же самые стадионные сиденья не меняют каждый год.

– Иногда и после одного матча…

– Да, они должны быть ещё и антивандальными. Мы шутим, что болельщики работают на нас, стараются, чтобы мы не сидели без работы…



Но, как говорится, не спортом единым… Сфера применения пластика реально бесконечна, а потому бесконечна и возможная вариативность суперконцентратов, которые придадут ему и различные цвета, и разнообразные свойства.

– …И серебристый, и золотистый,– продолжает рассказ Ольга Пурикова,– вы можете сделать пластик таким, что он будет выглядеть, как натуральное дерево. Можно имитировать и металл, и всё, что угодно. При этом если мы с вами говорим, например, о косметической коробочке, то если она у вас упала на пол, то не разобьётся, никого не порежет, а значит плюс ещё и в бытовой безопасности пластика.

О плюсах мы заговорили после того, как вспомнили про «минус» – репутация пластика в последние годы сильно пострадала из-за его влияния на экологию. Хотя, если задуматься, дело-то не в пластике, а в человеке, который засоряет собственную планету. Ведь если кто-то разбивает кирпичом фонари освещения, то вряд ли в темноте на улицах виноват кирпич. И всё же…

– Что касается экологического аспекта,– говорит Ольга Пурикова,– то у нас внутри компании достаточно строгие правила. В Австрии есть определенный реестр, перечень сырья, которое мы можем использовать. Оно протестировано на соответствие европейским нормативам – пищевого допуска, безопасности для людей и для окружающей среды. И использовать мы можем только такие компоненты. Если мы хотим взять какое-то новое сырьё, то мы обязаны его сертифицировать в Австрии в соответствии с этими нормативами.

Снова о плюсах. Уже не пластика и концентратов, а самой компании. Габриэль-Хеми не просто продаёт суперконцентраты, но и оказывает своим партнёрам-покупателям техническую поддержку:

– Пластик – это очень высокотехнологичный продукт. Специалисты-технологи должны знать, что и в какой дозировке нужно использовать, какие компоненты с чем взаимодействуют, как настраивать оборудование, поэтому мы зачастую нашим клиентам такой сервис тоже оказываем: выезжаем на площадку покупателя, тестируем наш продукт и помогаем с настройкой оборудования.

Если в «европейской семье» Габриэль-Хеми сложилась некая специализация – кто и что выпускает, то российской «дочке» австрийской компании практически всё приходится делать самой. И она справляется! Только малую часть фирменных продуктов пока ещё приходится импортировать из Австрии, но…

– Мы будем дальше развивать здесь наше производство таким образом, чтобы полностью закрыть потребности в продукции Габриэль-Хеми своими собственными силами.

Потребности, добавим, не только российского рынка, но и Беларуси, и Казахстана. Готова компания работать и с другими странами, тем более, что возможности для этого заметно возросли после того, как, отработав более десяти лет в подмосковном Дорохово, Габриэль-Хеми приобрела участок и построила завод в Индустриальном парке «Ворсино», что в Калужской области.

– Мы долго выбирали место для новой площадки, хотели остаться поближе к старому заводу, но там таких возможностей не было,– рассказывает Ольга Пурикова.– Что хорошо в «Ворсино»? Там есть инфраструктура, земли промышленного назначения, там уже было и электричество, и вода, и газ – всё, что необходимо. Плюс – хорошая транспортная доступность. Мы заключили инвестиционный договор с Калужской областью, в конце 2018 года начали строиться, а к концу года 2020-го уже переехали и начали работать на новой площадке. Переехали с уже имеющимися мощностями, но в течение ближайших десяти лет рассчитываем их утроить, довести после завершения всех этапов строительства выпуск до 20 000 тонн суперконцентратов в год.

А значит ярких красок в нашей жизни станет ещё больше…

“CONDIMENT” FOR PLASTIC

You know how it happens in life sometimes: everything seems to be going well, both at work and at home, but... something is missing: some kind of joy, some spice, some new colors. And you really want - and sometimes it is simply necessary - for someone to come into your life at such a moment and add all of this to your life. It turns out that the same thing happens not only to people. Plastic is born faded, unappealing, and there are immediately accusations against it: “You are harmful, not eco-friendly, you have littered the whole planet,” etc. Well, what kind of life is that?! An entire family from the Austrian city of Gumpoldskirchen decided to help plastic. The group of companies created by them added color to the life of plastic. And not just color...

To begin with, this family was growing and its “daughters” settled in different European countries. One of them has been living and thriving in Russia since 2007. Gabriel-Chemie Russia is the company’s third largest enterprise, after Austria and Germany, and its “sisters” also operate safely in Great Britain, Hungary, the Czech Republic, Poland, Italy and Spain.

So what does Gabriel-Chemie produce? In professional language it is called by a boring word “superconcentrate”, sometimes it’s also called masterbatch… The products are pellets, little colorful balls that “work like syrup”: only 5% of these pellets are needed for 95% of the basic raw material. But… As the old saying states: “Little goes a long way!”

How much space does condiment take up in your kitchen? But without it, the taste of the dishes would hardly please not only a gourmet, but also just “a person with an appetite”.

– These pellets are able to add absolutely any colors to our customers’ products,» says Olga Purikova, Managing Director of Gabriel-Chemie Russia.– They are mixed with polymers and not only get products with some bright colors, shades, but sometimes with properties that this polymer did not have originally. For example, if you buy a bag or a cling film, it is transparent, but it’s not because the polymer is this way, but because it has a special additive. Additives also give plastic other properties. For example, if you’ve been to the Luzhniki Stadium and seen the multicolored seats there, you should know that our dyes were added to them. The manufacturers of these seats are our customers, they told us what colors they needed, and our laboratory selected them based on given technical parameters. Plus, stadium seats comply not only with coloristic rules, but also with UEFA requirements: they must not burn out in the sun, and in fact – must not burn at all, so not only stabilizer is added to the dye, but also fire retardant – a component that retards combustion. We are committed to the long-term use of our products. The stadium seats don’t get replaced every year.

– Sometimes even after one match…

– Yes, they also have to be anti-vandal. We have a joke that the fans work for us, they try to keep us busy…

But it’s not only for sports… The sphere of application of plastic is really infinite, and therefore so is the possible variability of superconcentrates, which give it different colors and various properties.

– …Both silver and gold,– Olga Purikova continues,– You can make plastic look like natural wood. You can imitate metal and anything else. For example, if we’re talking about a cosmetic box, if it falls on the floor, it won’t break and won’t hurt anyone, which means the advantage is also in the safety of the plastic in everyday life.

We started talking about the advantages after we recalled the disadvantages – the reputation of plastic in the recent years has suffered greatly due to its impact on the environment. Although, if you think about it, it’s not about plastic, it’s about people littering their own planet. After all, if someone breaks streetlights with a brick, it is unlikely that the brick is the one to blame for the darkness on the streets. And yet…

– As for the ecological aspect,– says Olga Purikova,– We have quite strict rules in our company. There is a certain register in Austria, a list of raw materials that we can use. They

are tested for compliance with European standards – food safety, safety for people and the environment. And we can only use such components. If we want to use any new raw materials, we have to certify them in Austria in accordance with these regulations.

Let's talk about the advantages again. No longer of plastic and concentrates, but of the company itself. Gabriel-Chemie not only sells superconcentrates, but also provides its customers with technical support:

– Plastic is a very high-tech product. Technologists must know what exactly to use and in what dosage, what certain components interact with, how to set up the equipment, so we often provide such service to our customers as well: we visit our customer's site, test our product and help with equipment adjustment.

If the «European family» of Gabriel-Chemie has developed some kind of specialization – who produces what, then the Russian «daughter» of the Austrian company practically has to do everything all by itself. And it does manage to do so! Only a small part of the branded products still has to be imported from Austria, but…

– We will keep developing our production here in such a way that we can fully meet the demand for Gabriel-Chemie products using our own resources.

The needs not only of the Russian market, but also of Belarusian and Kazakhstani ones. The company is ready to work with other countries as well, especially since the opportunities for this have increased noticeably after Gabriel-Chemie, after working for more than ten years in Dorokhovo located near Moscow, acquired a site and built a plant in the Vorsino Industrial Park in Kaluga Region.

– We have been choosing a place for the new site for a long time, we wanted to stay close to the old plant, but there was no such opportunity,– says Olga Purikova.– What's good about Vorsino? There's infrastructure, industrial use land, there was electricity, water, and gas – everything we need. Besides, it has good transport accessibility. We signed an investment agreement with the Kaluga region, started construction at the end of 2018, and by the end of 2020 we moved in and started working at the new site. We moved in with the available capacity, but within the next ten years we expect to triple it and increase the output to 20,000 tons of super concentrates per year after the completion of all construction stages.

This means that there will be even more bright colors in our lives…

GABRIEL-CHEMIE
GROUP

Есть такая поговорка: «Что русскому здорово, то немцу смерть». Не стоит конечно воспринимать ее буквально, но различия в привычках, в традициях и, как сейчас говорят, в менталитете, безусловно, есть. Не говоря уже про различия в законодательствах. Компания «ГИАС» помогает российским и европейским бизнес-партнерам находить общий язык – язык финансовый, язык налоговый и т.д. Наш собеседник – генеральный директор компании АНАСТАСИЯ ФЛАССХОФФ.

«ГИАС»: «помогать бизнесу решать срочные проблемы»

– Анастасия, о чем спрашивают, с чем обращаются к вам клиенты?

– Самые часто задаваемые вопросы со стороны иностранных компаний-учредителей по части налогов и финансов в последнее время звучат так. «Как нам передать часть расходов на развитие бизнеса в России в дочернее ООО?» «Почему русские прикрываются возможными налоговыми рисками, говорят, что не могут принять наши счета и оплатить их?» Суммы таких счетов, бывает, достигают сотен тысяч евро.

И еще очень часто немцы пытаются узнать, как им вообще получать российскую финансовую отчетность в короткие сроки и без постоянных изменений в прошлых периодах. Дело в том, что у нас в России действительно можно в течение года менять данные в бухгалтерии за прошлые месяцы, это у нас разрешено.

В таких ситуациях задача нашей компании – выразить независимое экспертное мнение. Мы выступаем, как третье лицо. Мы знаем законодательство страны компании-учредителя, знаем, что там требуется. При этом знаем мы и законодательство РФ, а потому и помогаем сторонам найти компромисс. Мы подтверждаем, дополняем или опровергаем информацию, которую дают своим учредителям их российские коллеги, объясняем российской бухгалтерии, что от них требует материнская компания, помогаем организовать соответствующий процесс, но если компетенции не хватает, то берем на аутсорсинг.

Иностранные физические лица чаще всего задают вопросы, в каком виде организовать собственный бизнес в России, или обращаются к нам для того, чтобы мы помогли им задекларировать свои доходы, платить НДФЛ, потому что иностранцу сориентироваться в личном кабинете на nalog.ru или оплатить налог через онлайн-банк – это «пройти через дремучий лес».

Российские компании чаще всего спрашивают, в какой форме они могут создать совместный бизнес с иностранной стороной и какие риски они будут при этом нести. Или как получить зарубежное финансирование на покупку какого-то доро-

гостоящего иностранного оборудования, какие есть для этого условия.

– Приведите, пожалуйста, примеры каких-то ярких, заметных различий в подходах к ведению работы в Европе и в России.

– О разнице в наших менталитетах можно говорить вечно. За годы работы с иностранным бизнесом у меня действительно появился некий список наиболее типичных различий в подходах к бухгалтерской работе у немцев и у русских. Например, роль главного бухгалтера в российских ООО немцы явно недооценивают. Для них это обычный сотрудник, просто «калькулятор». В России же с давних времен главбух – это «второе лицо» компании.

Причиной такого различия может быть тот факт, что в Германии налоговый учет компании, то есть все общение с налоговой часто ведет сторонняя организация (Steuerberater), поэтому главбух по сути только организует бухгалтерский учет в программе. В России функционал главного бухгалтера часто намного шире, чем это предусмотрено его должностными инструкциями. Но если у них больше ответственности, то значит и полномочий больше.

Второе: немцы часто не понимают, почему в российской торговой компании на каждые десять сотрудников приходится один бухгалтер. В Германии один человек ведет бухгалтерию завода с численностью в 50 человек и особо при этом не напрягается. В связи с этим часто возникают предложения сокращать российскую финансово-бухгалтерскую службу. Конечно, эффективность работы бухгалтерии и в России зависит от уровня автоматизации учета и участия других сотрудников: например, заводят ли какие-то документы в программу логисты, HR, менеджеры по продажам, но в целом бухучет в России от немецкого отличает очень высокая степень формализма. У нас требуется большее количество бухгалтерских проводок на одну бизнес-операцию, большее количество документов для ее оформления.

Наши бухгалтера настроены на то, чтобы у предприятия не было штрафов, они работают для фискальных органов. А зарубежные работают на стейкхолдеров – чтобы была информация для владельцев бизнесов, для лиц, принимающих решения. То есть цели ведения бухгалтерского и налогового учета – абсолютно разные. Проверяющих органов они там не особо боятся…

С другой стороны, мне очень нравится подход к бизнесу в процессе принятия решений на российских предприятиях. Он намного быстрее, если мы не говорим о крупных госкорпорациях. Я считаю, что этому и американским, и немецким, и другим европейским коллегам нужно учиться у нас. Например, когда в России образуется ООО, и материнская компания желает во всем участвовать, то согласование выбора офисного помещения для аренды или наем определенных сотрудников, заключение каких-то договоров с покупателями, поставщиками или банками у иностранцев может затягиваться на недели! Все эти согласования тормозят деятельность, а потому любая российская компания в каких-то оперативных вопросах желает действовать самостоятельно.

А вот чему у немцев можно поучиться, кроме бухгалтерии, так это нанимать сотрудников в зависимости от требуемой квалификации, а не по знакомству.

– Среди ваших клиентов – дочерние компании крупных западных фирм. Всегда ли удается привычки, навыки, традиции компаний материнских «вживить» в наши условия?

– Когда иностранцы, которые собираются открыть бизнес в России, спрашивают меня, в какой форме лучше регистрировать бизнес в России, я не советую им создавать совместные предприятия, то есть ту форму, где участниками являются и российская, и западная сторона. Я рекомендую создавать дочерние предприятия со 100-процентным иностранным участием. В этом случае как раз удается успешно «вживить» в наши условия привычки, навыки, традиции, корпоративную культуру материнских компаний.

В случае же совместного предприятия, когда равные доли принадлежат как западной, так и российской стороне, как раз и происходит столкновение разных менталитетов. Потому что речь идет уже о разделении прибыли, и в случае разногласий участники начинают блокировать важные для жизнедеятельности компании решения. Ведь оба они – «хозяева», и когда договориться они не могут, решения не принимаются, и работа компании тормозится. А наемного человека можно просто уволить.

– Есть ли примеры, когда ваша компания помогла какому-то совместному бизнесу.

– Например, на одном из заводов в Татарстане, который принадлежит немцам, себестоимость продукции считалась некорректно, были у них проблемы с аудиторами, с банками, и никто не мог понять, что происходит и почему? И мы вместе с программистами из 1С разобрали по частям процесс формирования себестоимости, исправили ошибки и все настроили. Проект длился около года, объем работы был просто огромным. Но проблема была решена.

Была история, когда к нам пришла российская торговая компания, и у них оказался, мягко говоря, не очень компетентный бухгалтер. Мы исправили ошибки, оптимизировали налоговую нагрузку, чтобы они не переплачивали. Мы избавили их от проблем с налоговой, настроили управленческую отчетность для директора: чтобы он управлял предприятием легко, понятно, быстро и эффективно.

Вспоминается еще один разовый заказ, когда мы очень помогли компании, занимающейся НИОКР (научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами). Мы им закрыли потребности в отчетности для западной стороны по западным стандартам и в то же время делали отчетность по федеральному финансированию для российской стороны, которая и была основным заказчиком этого НИОКР. Потому что один бухгалтер на предприятии такую работу не потянул бы. Был момент, когда понадобилось очень быстро поменять единственного бухгалтера, и мы на какое-то время «подхватили» бухучет и вели его, пока они подбирали на это место другого специалиста.

Есть и другие примеры, но главное, у нас очень большая доля постоянных клиентов, которые с нами уже три года, и они развиваются, растут, в том числе с нашей поддержкой – по бухучету, по налоговому консультированию, по регистрационным действиям. И мы чувствуем себя частью этого роста.

– С чего начиналась «ГИАС»? Как пришло понимание необходимости и востребованности такой работы?

– Моя карьера началась в Тюмени, в производственной компании, работающей в сфере нефти и газа. Это была российская «дочка» немецкого концерна. Я прошла путь от самого «низа» до самого «верха», много лет занималась именно бухгалтерией, финансами и никогда не думала, что через много лет буду работать в консалтинге иностранного бизнеса в России. Затем переехала в Москву и оказалась в небольшой немецкой консультационной компании. Там я открыла для себя мир консалтинга, проект-менеджмента и очень многому научилась в сфере управления проектами и коммуникаций с клиентами.

В 2018-м я почувствовала, что переросла должность наемного руководителя и решила попробовать себя в качестве собственника компании: чтобы по-своему выстроить процессы отношений с клиентами, ценообразования, управления персоналом. Конечно, в консалтинге, как и в продажах, клиенты «привязываются» не столько к компании, сколько к конкретному лицу, и поэтому свой бизнес я начала не с чистого листа, а пусть и с минимальной, но готовой клиентской базой. Те первые клиенты, которые в меня поверили, до сих пор со мной, и мне это очень приятно. Со всеми с ними мы продолжаем работать, плюс добавились новые. Значит, я справилась, оправдала их веру в себя.

They say: "What's healthy for a Russian is deadly for a German." Of course it should not be taken literally, but there certainly are differences in habits, in traditions and, as they say now, in mentality. Not to mention the differences in legislation. The GIAS company helps Russian and European business partners to find a common ground when it comes to finances, taxes, etc. Our interlocutor is the general manager of the company, ANASTASIA FLASSHOFF.

"GIAS":
"helping the business to solve urgent problems"

– ***Anastasia, what do your clients usually ask you about?***

– The most frequently asked questions from foreign parent companies regarding taxes and finances have recently been as follows: "How can we transfer a share of expenses for business development in Russia to a subsidiary LLC?", "Why do Russians hide behind possible tax risks and say they cannot accept our bills and pay them?" The amounts of such bills sometimes can be hundreds of thousands of euros.

And also very often Germans try to find out how they can get Russian financial statements in a short period of time and without constant changes in the prior periods. The thing is that in Russia you can actually change the accounting data for previous months during the year, it's allowed here.

In such situations, the task of our company is to express an independent expert opinion. We act as a third party. We know the legislation of the country of the parent company, we know what is required there. We also know the legislation of the Russian Federation, so we help the parties to find a compromise. We confirm, supplement or refute the information given to the founders by their Russian colleagues, we explain to the Russian accounting department what the

parent company requires of them, we help to organize the relevant process, but if the competence is lacking, we outsource it.

Foreign individuals often ask questions about how to organize their own business in Russia, or contact us for help in declaring their income and paying personal income tax, because for foreigners to get their bearings in a personal account on nalog.ru or to pay tax through an online bank is as hard as walking through a thick forest.

Russian companies most frequently ask about the form they can create a joint business with a foreign party and what risks they will bear when doing so. Or how to obtain foreign financing for the purchase of some expensive foreign equipment, what are the conditions for that.

– Could you please provide some examples of striking, noticeable differences in the approaches to work in Europe and Russia?

– We could talk forever about the difference in our mentalities. Over the years of working with foreign business, I do have some sort of list of the most typical differences in the German and Russian approaches to accounting. For example, the role of the chief accounting officer in a Russian LLC (OOO) is clearly underestimated by the Germans. For them, it is an ordinary employee, just a "calculator". In Russia, on the other hand, the chief accounting officer is one of the main people representing the company.

The reason for this difference may be the fact that in Germany, the company's tax accounting, in other words all communication with the tax agency is often handled by an outside organization (Steuerberater), so the chief accounting officer essentially only organizes the accounting in the program. In Russia, there are more functions of the chief accounting officer than their job descriptions require. But if they have more responsibility, then they also have more authority.

Secondly, Germans often don't understand why there is one accountant for every ten employees in a Russian trading company. In Germany, one person runs the accounting department of a factory with 50 people and doesn't have to work that hard doing so. This often leads to suggestions to cut the Russian financial and accounting service. Of course the efficiency of the accounting department in Russia also depends on the level of automation of accounting and participation of other employees, for example whether some documents are put into the program by logisticians, HR or sales managers, but in general accounting in Russia differs from German accounting in a very high degree of formalism. We require a greater number of accounting entries for one business operation, a greater number of documents for its implementation.

Our accountants are focused on ensuring that the company is not fined, they work for the fiscal authorities. Foreign accountants work for stakeholders, in order to have information for business owners, for decision-makers. Meaning that the goals of accounting and tax accounting are completely different. They are not really afraid of inspection authorities there…

On the other hand, I really like the approach to business in the decision-making process at Russian enterprises. It is much faster, if we are not talking about large state corporations. I think that both American and German and other European colleagues need to learn from us. For example, when an LLC is formed in Russia, and the parent company wants to get involved in everything, it can take weeks for foreigners to agree on choosing office space to rent or hiring certain employees, concluding some contracts with customers, suppliers or banks! All these arrangements slow down operations, which is why any Russian company wants to act independently in some operational matters.

What we can learn from the Germans, other than accounting, is to hire employees on the basis of required qualifications and not by acquaintance.

– There are subsidiaries of large Western companies among your clients. Do the habits, skills, and traditions of the parent companies always manage to "fit" into our conditions?

– When foreigners who are planning to set up business in Russia ask me about the form it is better to register a business in Russia, I do not advise them to create joint venture companies, in other words the form in which both the Russian and Western sides are participants. I recommend creating subsidiaries with 100% foreign participation. In that case it is possible to successfully "fit" the habits, skills, traditions, and company culture of the parent companies into our conditions.

In the case of a joint venture company, where both the Western and the Russian sides own equal shares, it is exactly the clash of different mentalities that occurs. The matter is the division of income, and in the case of disagreement, the participants begin to block decisions that are important for the life of the company. After all, they are both "owners", and when they cannot agree, decisions are not made, and the company's work slows down. And a hired person can simply be fired.

– Are there any examples of when your company helped a joint business?

– For example, at one of the plants in Tatarstan, which is owned by Germans, the production prime cost was calculated incorrectly, they had problems with auditors and banks, and no one could understand what was going on and why. And we in cooperation with programmers from 1C sorted out the process of forming the production prime cost, corrected the errors and configured everything. The project lasted for about a year, the amount of work was just enormous. But the problem was solved.

There was a case where a Russian trading company turned to us and they had, mildly speaking, not a very competent accountant. We corrected mistakes, optimized their tax burden so that they wouldn't overpay. We got them out of trouble with the tax agency and adjusted the management accounts for the director: so that he could easily, quickly and efficiently run the company.

Another non-repeat order comes to mind, when we helped a company involved in R&D (Research and Advanced Development). We covered their reporting needs for the Western party according to Western standards and at the same time we did reporting on federal funding for the Russian party, which was the main customer of this R&D. Because one accountant at the company would not be able to handle such work. There was a time when the only accountant had to be replaced very quickly, and we ran the accountancy for a while, while they were looking for another specialist to take his place.

There are other examples, but the main thing is that we have a very large proportion of regular customers who have been with us for three years, and they develop and grow, partly owing to our support – for accountancy, for tax consulting, for registration acts. And we feel that we are a part of this growth.

– How did "GIAS" begin? How did you realize the necessity and relevance of such work?

– My career began in Tyumen, in a manufacturing company operating in the oil and gas industry. It was a Russian subsidiary of a German concern. I worked my way up from the very bottom to the very top, for many years in accounting and finance, and I never thought that after many years I would be working in consulting for a foreign business in Russia. Then I moved to Moscow and joined a small German consulting company. There I discovered the world of consulting and project management, and learned a great deal about project management and communication with clients.

In 2018 I felt that I had outgrown the position of a managing employee and decided to try being a company owner to build my own processes of relationships with clients, pricing, and people management. Of course, in consulting, as well as in sales, clients are "attached" not so much to the company as to a particular person, and therefore I started my business not from scratch, but with a minimum prepared customer base. Those first clients who believed in me are still with me, and I am very happy about that. We continue to work with all of them, plus new ones have joined. It means that I did well and justified their faith in me.

Практически всё, что мы видим вокруг, получено в результате резки. К примеру, рулон нетканого материала весом более 10 тонн и шириной в 8 метров не получит применения, если его не разрезать на нужный формат. Только после этого из него могут получиться маски, полотенца, халаты и многое другое. Материалы становятся сложнее, требования к точности и качеству резки – выше. Растёт и значимость профильных предприятий. Мировой лидер в этой отрасли – международная компания Dienes, основанная более 100 лет назад в Германии. В нашей стране она представлена предприятием «Динес Рус», работающим с 2016 года в Тульской области. Наш собеседник – генеральный директор компании Якоб Фальк.

ЧУВСТВО ОСТРОТЫ

– Расскажите о «Динес Рус»: каковы её локации, территории склада, производства, как организован сервис, какие подразделения у вас работают?

– В Dienes активная работа с российскими клиентами началась с 2008 года. Высокое качество предлагаемых продуктов, модернизации, проведённые на старых, порой негодных узлах резки привело к тому, что к 2016 году компания заняла стабильные позиции на российском рынке и создала дочернее предприятие в России. Это позволило организовать склад готовой продукции Dienes Werke GmbH & Co. KG для бесперебойных и своевременных поставок и предоставлять качественный сервис по заточке режущего инструмента на высокоточном оборудовании. Кроме того, у клиентов появилась возможность своевременно получить квалифицированную техническую поддержку.

Складская номенклатура постоянно расширяется и насчитывает более тысячи наименований. Для оптимизации рабочего процесса с начала 2020 года все подразделения компании располагаются в современном торгово-логистическом центре под Тулой в непосредственной близости к транспортным компаниям, что позволяет оперативно работать с клиентами, которые находятся в разных частях России и странах постсоветского пространства.

– Конечно, рассказать подробно обо всём предлагаемом компанией ассортименте в рамках небольшой статьи не получится, но – хотя бы об его категориях?

– У продуктов ООО «Динес Рус» очень широкий круг применения. Клиенты компании работают в различных отраслях целлюлозно-бумажной, лёгкой, строительной, шинной промышленностей, полиграфической и упаковочной отраслях, медицине, в производстве нетканых материалов. Новейшие технологии в узлах для резки позволяют партнёрам повышать качество продукции и производительность.

Все инженерные решения прорабатываются на головном предприятии в Германии. Каждый узел резки уникален и проектируется согласно запросам клиента. Значение имеет всё: и материал резки, и размеры системы, и многие другие аспекты. В России прорабатываются технические задания, на основе которых происходит дальнейшее проектирование.

– Как организована работа вашей сервисной службы?

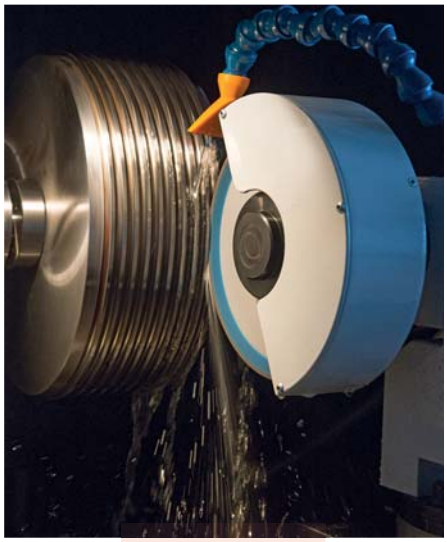
– Сервис по заточке ножей включает в себя приём заказа и сортировку, сам процесс заточки, а также контроль качества. Заточка проводится на станках новейшего поколения в соответствии со стандартами Dienes в два этапа: грубая заточка и полировка ножей. Контроль качества состоит в том, что каждый заточенный нож проходит тщательный осмотр и замер с помощью точных измерительных приборов.

– Расскажите о своем коллективе: сколько сотрудников, какой специализации и квалификации у вас работают?

– Заточка режущего инструмента требует не только общих знаний, но и специфических компетенций. На начальных этапах в Россию приезжали технические специалисты из Германии для обучения, также сотрудники компании проходили стажировки на головном предприятии. Оборудование, на котором проводится заточка, идентично немецкому, включая расходные материалы.

Долгосрочная стратегия «Динес Рус» нацелена на использование местных рабочих кадров и обеспечивает постоянное повышение квалификации сотрудников и передачу им новейших технических знаний. Найти специалистов по заточке было непросто, так что эти кадры вырастили сами – теперь заточники предприятия готовы к решению самых сложных задач.

В материнской компании Dienes Werke существует Cutting Academy – «Академия резки», которая позволяет специалистам наших клиентов получить знания о специфике конкретных производственных процессов и правильном подборе режущего инструмента.



АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ «ДИНЕС РУС»

Дисковые ножи размером от 40 до 1200 мм, которые устанавливаются на бобинорезательные машины для продольной резки, на шпулерезки и станки для резки гигиенической бумаги. В компании имеется широкая линейка гильотинных ножей и марзанов для бумагорезательных машин различных производителей, а также ножи для резки металла, пластмассы, дерева длиной до 4,5 м. Возможно производство согласно чертежей клиента.

– Как повлияла пандемия на исполнение ваших планов? Какие изменения пришлось внести в работу предприятия?

– Коронавирусный кризис немного притормозил реализацию некоторых проектов модернизации оборудования. Однако работа «Динес Рус» приобрела новый вес: предприятие поставляет продукцию и предоставляет услуги по заточке ножей на предприятия, производящие нетканый материал, получивший особую значимость в сложившейся ситуации – из него изготавливаются средства индивидуальной защиты и гигиены.

– В чём вы видите миссию вашего предприятия? Каковы ближайшие и перспективные планы компании «Динес Рус»?

– Предоставление сервиса на высоком уровне и обеспечение производственных предприятий режущим инструментом высокого качества – вот что является главной целью нашей работы. В ближайших планах «Динес Рус» – расширение производственных мощностей для наращивания объёмов заточки и предоставление сервиса в металлопрокатной отрасли промышленности.

A SENSE OF SHARPNESS

Almost everything we see around us is the result of cutting. For example, a roll of nonwoven fabric which weighs more than 10 tons and is 8 meters wide has no use unless it is cut into the desired format. Only then it can be used to make masks, towels, disposable protective robe, and more. Materials are becoming more complex, the requirements for precision and quality of cutting are higher. The importance of specialized enterprises is also growing. The world leader in this industry is the international company Dienes, which was founded over 100 years ago in Germany. In our country it is represented by «Dienes Rus», which has been operating since 2016 in the Tula region. Our interviewee – General Director «Dienes Rus» Jakob Falk.

– Tell us about «Dienes Rus»: what are its locations, warehouse and production areas, how is service organized, what departments do you have?

– Dienes has been actively working with Russian customers since 2008. The high quality of the offered products, sometimes unusable cutting units led to the fact that by 2016 the company has taken a stable position in the Russian market and created a subsidiary in Russia. This made it possible to organize the end product warehouse of Dienes Werke GmbH & Co. KG for uninterrupted and timely deliveries and to provide quality service for grinding cutting tools on close control equipment. In addition, customers are now able to receive expert technical support in a timely manner.

The warehouse range is constantly expanding and consists of more than a thousand items. In order to optimize the work process since the beginning of 2020, all company units are located in a modern trading and logistics center near Tula in close proximity to transport companies, which allows to work efficiently with customers who place in different regions of Russia and countries of the former Soviet Union.

– Of course, it's not possible to describe in detail the entire range offered by the company, but can you at least tell about its categories?

– Products of OOO Dienes Rus have a very wide range of applications. The company's customers work in different fields of pulp and paper industry, light industry, construction industry, tire industry, printing and packaging industry, medicine, nonwoven fabric production. The latest technologies in cutting units allow the partners to improve product quality and productivity.

All engineering solutions are worked through at the parent enterprise in Germany. Each cutting unit is unique and is designed according to the client request. Everything matters: the cutting material, the size of the system, and many other aspects. In Russia, technical tasks are worked through, and then on the basis of which engineering is carried out.

– How is the work of your service department organized?

– The knife grinding service includes the receiving of an order, the grinding process itself, as well as quality control. The grinding is carried out on the latest generation machine tools according to Dienes standards in two stages: rough grinding and polishing of the knives. Quality control means that each grinded knife is thoroughly inspected and measured with precise measuring instruments.

– Tell us about your team: how many employees do you have, what are their specializations and qualifications?

– Grinding of the cutting tools requires not only general knowledge, but also particular competencies. In the early stages, technical specialists from Germany visited Russia for training, and the company's employees also undertook internships at the parent enterprise. The equipment used for grinding is identical to German, including consumables.

The long-term strategy of Dienes Rus is aimed at using local workforce and ensuring that employees are constantly upgrading their qualifications and are getting the latest technical knowledge. It was not easy to find specialists in grinding, so we raised these specialists ourselves – now the company's grindermen are ready to solve the most difficult tasks.

– How did the pandemic affect the fulfillment of your plans? What changes have been made in the company's work?

– The coronavirus crisis slowed down the implementation of some projects of equipment modernization a little bit. However, the activity of Dienes Rus has gained new weight: the company supplies products and provides knife grinding services to enterprises producing nonwoven fabric, which has gained special significance in the current global situation – personal protective and hygienic products are made of it.

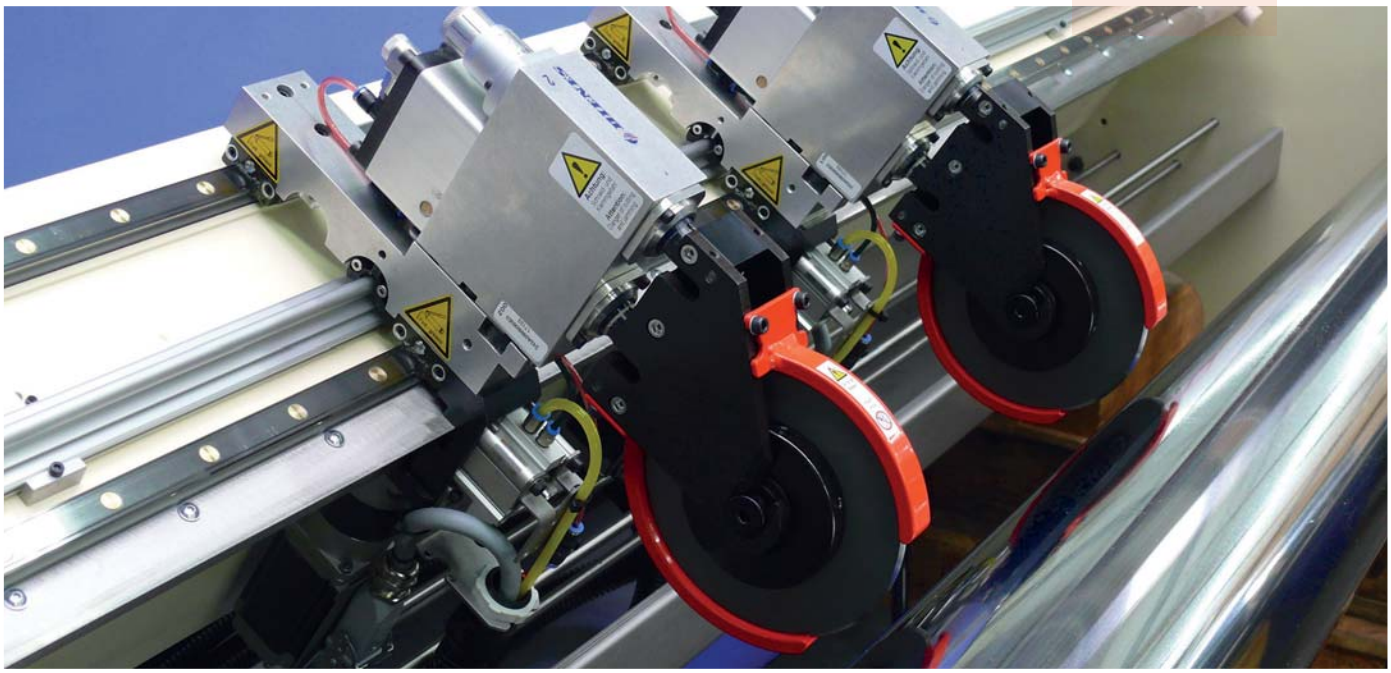
– What is the mission of your company? What are the short-term and long-term plans of Dienes Rus?

– The main goal of our company is to provide a high level of service and supply manufacturing enterprises with high quality cutting tools. In the near future Dienes Rus plans to expand its production capacities to increase the volume of grinding and to provide services in the metal-rolling industry.

After / before service by Dienes Rus

PRODUCT RANGE OF DIENES RUS

Our product range includes disc knives in sizes from 40 to 1200 mm, which are installed on slitter rewinders for slitting, on bushing cutters and toilet paper cutting machines. Our company has a wide range of guillotine knives and cutting sticks for various cutting machiness, as well as knives for metal, plastic and wood cutting up to 4,5 m long. Production according to customer's drawings is possible.



Марина ВАКУЛЕНКО
Владелец и управляющий директор сервисов сопровождения ВЭД для бизнеса и институтов поддержки экспорта в РФ. Эксперт, бизнес-консультант, преподаватель дисциплин ВЭД. Практический опыт и доскональное знание бизнес-процессов отрасли в сочетании со знанием теоретической базы. Подрядчик Центров Поддержки Экспорта нескольких регионов РФ в исполнении услуг, связанных с продвижением российских товаров на международные рынки.
Email: ved@vakulenko.expert
vakulenko.expert
exportdienst.com

Никита МИХАЙЛОВ
Владелец и управляющий директор сервисов Getrealprice ™ Russia, Getrealprice EU, G-export.
Email: nikita.mikhailov@getrealprice.com
eu.getrealprice.com
ru.getrealprice.com

Как развивается внешнеэкономическая деятельность в эпоху глобальной цифровизации планеты? Об этом мы поговорили с руководством российского представительства международной компании GetRealPrice, которая с 1994 года занимается ВЭД для российских и иностранных клиентов. Итак, знакомьтесь: на вопросы журнала RBG отвечают топ-менеджеры компании МАРИНА ВАКУЛЕНКО и НИКИТА МИХАЙЛОВ.

СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ в российско-европейской внешней торговле

– Как давно Вы занимаетесь экспортом и что именно вы делаете на этом рынке?

Марина Вакуленко:

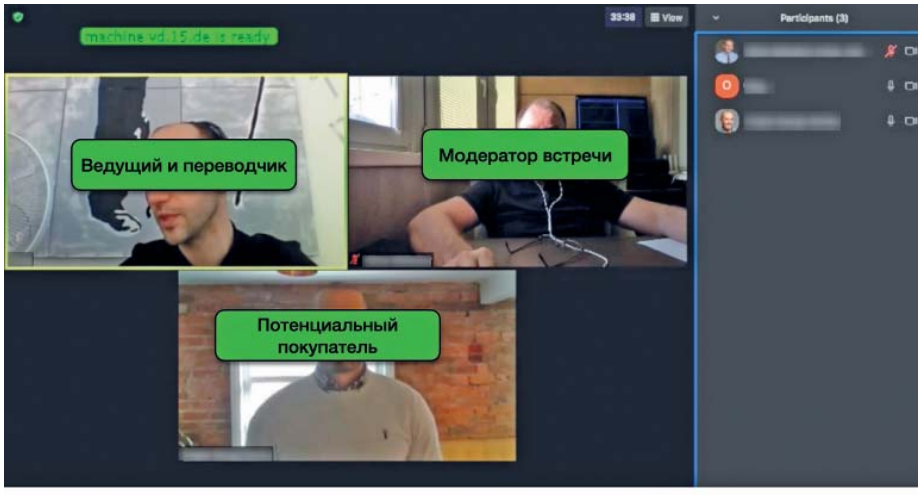
– Внешнеэкономическая деятельность, включающая импорт и экспорт товаров и услуг – сложная отрасль! Она базируется на стыке самого широкого спектра компетенций: знание основ внешнеторгового дела, таможенного администрирования, международной транспортной логистики и транспортного права, частного торгового права, государственного регулирования во всех направлениях, включая сертификацию и валютный контроль, аспекты бухгалтерского учета на участке ВЭД и налогового учета в компании, а также документооборота на всех перечисленных направлениях.

Кросс-культурные коммуникации, правила и обычаи национальной практики ведения бизнеса с резидентом интересующей страны – не менее важный пазл в общей картинке компетенций ВЭД. Специалистов, способных решить задачу ВЭД качественно, с максимальной рентабельностью и минимальными рисками, действительно, не много на рынке.

А для начинающего участника ВЭД – то есть юридического лица, вступившего на путь международной торговли – вопросов возникает столь великое множество, что мы часто видим отказ бизнеса от начала внешнеэкономической деятельности вследствие отсутствия четких инструкций, алгоритмов, примеров исполнения сделки с достижением указанных критериев. Обеспечить в штате наличие высококлассных специалистов в современных условиях не под силу даже представителям среднего бизнеса, что уж говорить о микро- и малых субъектах предпринимательства!

В деятельности наших компаний «ГРП» и «Экспортдинст» существует и успешно функционирует подразделение ВЭД – это компания, оказывающая услуги консалтинга и сопровождения ВЭД сделки. Мы не просто рассказываем теоретические основы внешнеторгового дела, мы по-

На ВКС встрече мы презентуем, как будет выглядеть рынок продаж товара, рассматриваемого для экспорта



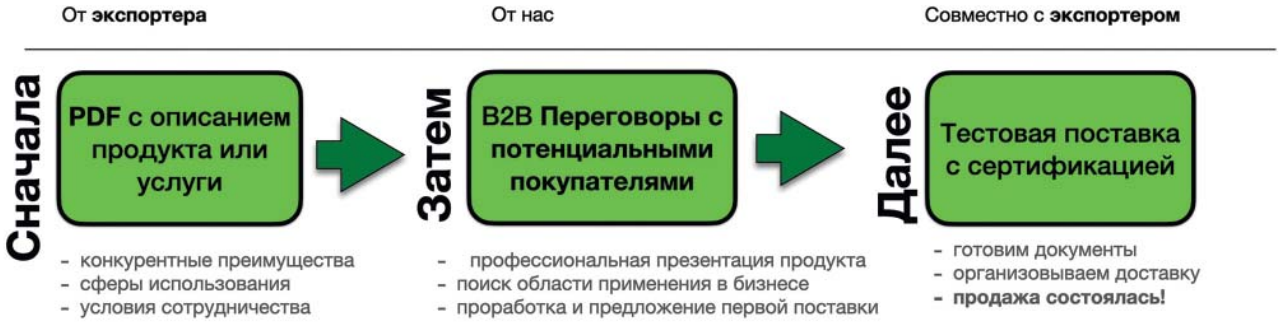


Схема распределения ответственности для оптимального процесса b2b продаж:
***экспортер** - производит товар, **мы** - продвигаем и продаем товар экспортера.*

могаем в разработке стратегии выхода российского бизнеса на международные рынки и в реализации такой стратегии.

Пришедший к нам производитель – потенциальный экспортер, например, товаров получает комплексное сопровождение всего процесса выхода на международные продажи: от поиска иностранного покупателя до подготовки отгрузочных документов, заключения договора с таможенным представителем и сдачи налоговой отчетности в части подтверждения нулевой ставки НДС на экспорте.

Импортеры чаще всего заказывают экспертизу или правовую оценку внешнеторгового контракта, проверку добросовестности иностранного контрагента (это очень важно в случае согласования в сделке условий авансовой оплаты импортного товара), маркетинга цен на целевой товар на просторах маркетплейсов российского интернета.

Что мы предлагаем нашим европейским клиентам? Поддержку при входе на российский рынок, инновационные продукты digital marketing, позволяющие вместе с верхнеуровневым и полевым маркетингом (то есть классическими, общепринятыми формами исследований) дать точный результат и прогноз с затратами времени и стоимости исполнения. Это на порядок быстрее и дешевле, чем в традиционной схеме с ручным разбором данных.

В одиннадцать раз отличается стоимость проведения точнейшего цифрового исследования рынка продаж интересующего товара на российском рынке, и отличается в меньшую сторону, разумеется!

– Как именно вы это делаете?

Марина Вакуленко:

– Мы обладаем многолетним опытом сопровождения выхода бизнесов на международные рынки и понимаем алгоритмы реализации этих проектов, поэтому предлагаем своим клиентам право выбора и полноценного участия в процессе.

Некоторые опции проекта (например, подготовку презентационных материалов) выполняют сами клиенты, а мы проверяем результаты и адаптируем их под требования и ожидания контрагентов из целевой страны или региона.

В других случаях мы оставляем за клиентом право выбора партнера (например, таможенного представителя или транспортно-логистического оператора) по реализации поставок – иначе и быть не может, поскольку рынок сегодня открыт и определяющим для компаний становится регион деятельности.

Новичкам и стартапам экспортной деятельности мы предоставляем весь спектр услуг не только по бизнес-консультированию – но и помощь в организации сделки «под ключ», в том числе проверку финансового результата сделки. Дело в том, что для начинающих компаний важно сфокусироваться на развитии своих продуктов и заниматься профильной деятельностью, а продажи на экспорт сделаем мы.

Весь процесс вывода клиента на экспортную сделку достаточно продолжительный: оценка экспортного потенциала предприятия, формирование экспортной продуктовой линейки продукции или услуг, установка экспортной цены, выбор целевой страны движения, поиск потенциальных покупателей или партнеров в целевой стране из фокусных или наиболее желаемых сегментов, ниш, профиля, размера бизнеса из числа резидентов целевой страны.

После получения обратной связи от заинтересованных потенциальных партнеров, мы помогаем проводить коммуникации во всех используемых в мире форматах.

Переговоры посредством видеоконференцсвязи (ВКС) – это подтвержденная нашей практикой конверсия выхода на внешнеторговую сделку.

Опытный модератор переговоров, профессиональный переводчик, специалист-маркетолог – это привычный для нас состав участников встречи, задачей которого является получение согласия сторон к заключению контракта и началу поставок.

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ ЧИСЛЯТСЯ ИНОСТРАННЫЕ ЗАКАЗЧИКИ ЮРИСДИКЦИИ ГЕРМАНИИ, ШВЕЙЦАРИИ, ИСПАНИИ, ПОРТУГАЛИИ, ФИНЛЯНДИИ

Сопровождение экспортной сделки – это следующий этап взаимодействия, на котором стороны согласовывают и подписывают внешнеторговый контракт, текст которого будет соответствовать требованиям российских регуляторов ВЭД, и вместе с тем защищать коммерческие интересы российской стороны сделки.

Наши профильные специалисты бухгалтерского и налогового учета подскажут, как избежать претензий соответствующих регуляторов, штрафов, пеней, административных правонарушений, вызванных незнанием специфики вопроса.

– Как определить целесообразность экспортного потенциала?

Марина Вакуленко:

– Я уже упомянула выше, что сегодня, наряду с традиционными инструментами экспортного маркетинга, мы активно используем собственные продукты и технологии, основанные на проверенной временем и подкрепленной нашими личными компетенциями методологии.

– Как работают цифровые инструменты для импорта?

– Для примера возьмем типовую задачу: как иностранному производителю оценить экспортный потенциал российского рынка?

Когда перед производителем продуктов питания, строительных или спортивных товаров, косметики, электроники и еще нескольких сотен самых разных видов товарной номенклатуры встает вопрос: «Почему мои товары до сих пор не продаются в онлайн и оффлайн ресурсах рынка России?» – штатные маркетологи или консультанты подсказывают ему, что перед выходом на рынок России следует проверить, насколько целесообразен такой проект, для чего требуется провести глубинное маркетинговое исследование рынка РФ.

Это занимает в среднем 3-4 месяца и стоит от 6 до 12 тысяч евро. Перспективы результатов исследования не очевидны,

поскольку экспортная целесообразность может оказаться ничтожной. При этом расходы на это исследование – как раз напротив – понятны и ощутимы. Фантазия инвестировать время, ресурсы и деньги в изучение вопроса в этот момент заканчивается, вместе с этим теряются, возможно, серьезные бизнес-возможности.

Никита Михайлов:

– Платформа G-Export разработана группой наших компаний и предлагает иной подход в осмыслении и решении данной проблемы. Сейчас я расскажу, зачем все это нужно и почему так популярно.

Суть G-Export вкратце такова. Если мы производим товар, то мы знаем цену своего товара с завода, то есть EXW. ИТ-инструмент G-Export выполняет конвертацию цены EXW в DDP (цена в пункте назначения) за 5 минут! Например, Цена EXW с завода в Германии превратится в цену CIP Москва (на таможенном складе в Москве, но не уплачены импортные таможенные платежи), а затем и в DDP Москва (свободный для распределения на территории таможенного Союза ЕАЭС).

С учетом подготовки всех сопроводительных материалов, оперативный экспресс-анализ через G-Export включает: плотность конкурентной среды (количество поставщиков аналогичной или взаимозаменяемой продукции), ценовой диапазона продаж аналогичного товара, мониторинг интенсивности продаж аналогичных товаров в цифровой среде России на базе статистики продаж 220 российских интернет-магазинов и маркетплейсов. И все это займет не более 2 рабочих дней!

ТЕРМИНЫ ИНКОТЕРМС 2020:
EXW PRICE – ЦЕНА ОТГРУЗКИ НА ПРОИЗВОДСТВА
DDP PRICE – ЦЕНА В ПУНКТЕ НАЗНАЧЕНИЯ (С УЧЕТОМ ДОСТАВКИ И УПЛАТЫ ИМПОРТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ)

Затем на ВКС встрече мы презентуем, как будет выглядеть рынок продаж товара, рассматриваемого для экспорта. В 95% случаев зарубежные клиенты не знакомы с правилами листинга на российские маркетплейсы, равно как и российские производители, не в полной мере владеют информацией о работе зарубежных маркетплейсов.

G-Export заносит листинг целесообразных для экспорта товаров из любой страны в любую страну.

– Расскажите про истории успеха. Что куда экспортировали?

Никита Михайлов:

– G-Export используется в экспортных агентствах разных стран. Чего только не рассматривают партнеры для вывода на экспортные рынки! Из наиболее популярных категорий за 3 месяца (с апреля по июнь 2021 года) список такой: спортивная одежда (1477 исследований G-Export, из них 250 подтвердилась целесообразность), потребительская электроника (1400 исследований G-Export), пиломатериалы и деревообработка (950 исследований G-Export), кондитерская продукция (707 исследований G-Export), услуги разработки ПО и, собственно, IT продукты.

Для инструмента G-Export не существует географических барьеров. Он работает в том направлении, куда экспорт уместен. Из России – в страны Европы, из стран Европы – в Россию, из любой страны – в любую страну.

История активного экспорта началась в 2012 году, когда мы стали экспортировать собственное ПО (GetrealpriceTM) и поняли, что экспортируемым товарам предстоит настоящая рыночная конкуренция – следует полностью понимать, чем ваш продукт лучше или хуже других. Эта информация мгновенно отражается на справедливой цене и на реальном спросе.

При этом сам Getrealprice – как IT сервис – мы тоже экспортируем. И еще около 30 кейсов из IT, но о них говорить не можем в силу ограничений по NDA.

Сейчас рынок постепенно распробовал сервис G-Export, поэтому исчезла необходимость в дорогих, долгих и, на наш взгляд, не слишком эффективных «акселераторах» и «менторах»: мы сами все сделаем и спланируем дорожную карту движения на экспорт.

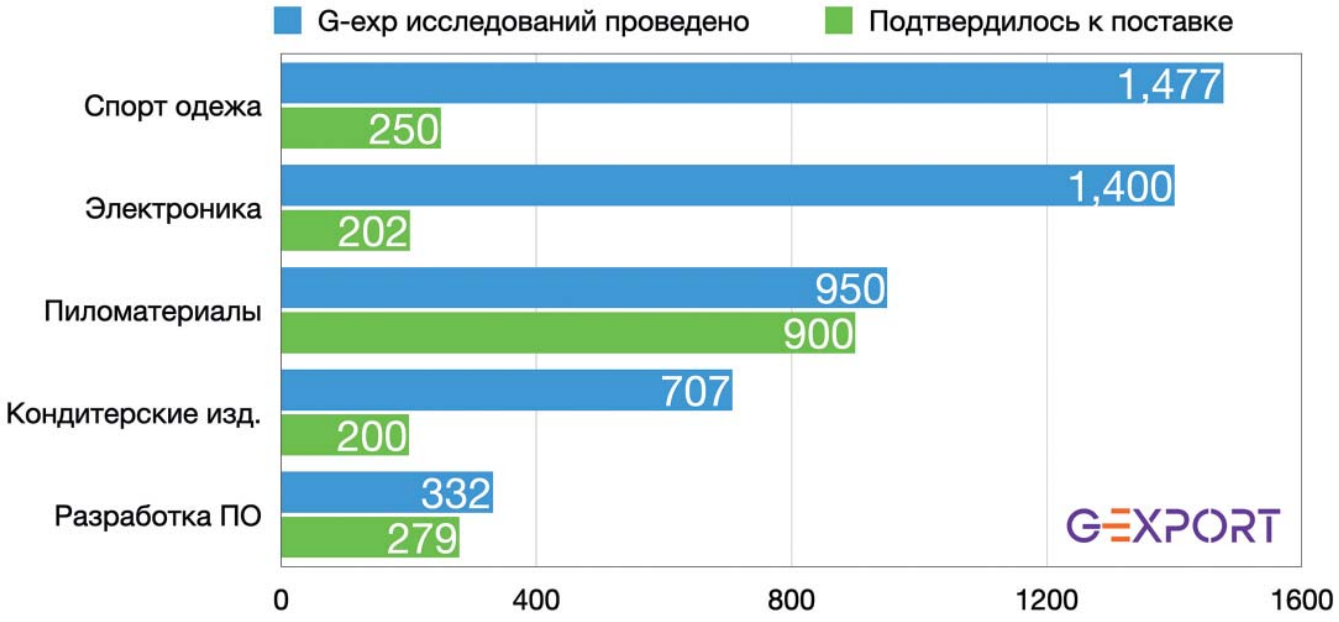
– Много ли у вас конкурентов?

– Марина Вакуленко:

– Идея объединения локальной и постоянно обновляемой базы данных всех мировых интернет-магазинов с расчетом экспортного потенциала может прийти к каждому, но на сегодня только у Getrealprice есть технологическая база

Топ-5 категорий по количеству исследований на платформе **G-export™**

(и последующего экспорта через систему G-Export за период с апреля 2021 по июнь 2021)



в виде контроля и управления ценами в более чем 2000 интернет-магазинов с отслеживанием их динамики. Воспроизвести наш 10-летний опыт – дорого и нецелесообразно. Добавьте сюда экспертный уровень управленцев нашей платформы и получится уникальный и самобытный продукт, как маракуйя – вроде обычный фрукт, но ни на что не похож.

– Цифровизация: как на вашей сфере это отражается?

Марина Вакуленко, Никита Михайлов:

– Мы давно занимаемся автоматизацией. Наша автоматизация заложена в разных сегментах, от мотивации сотрудников до прогнозирования успешности переговоров по первым электронным письмам от потенциальных клиентов.

Это своего рода профессиональное хобби: если один и тот же вопрос возник больше трех раз, его следует укладывать в алгоритм бизнес-процесса, желательно такого, чтобы все меняющиеся параметры можно было подавать на входе, а на выходе получать результат, которого удалось добиться без участия сотрудников, но с помощью заложенного алгоритма.

Концепция автоматизации идет в ногу с современным трендом «избирательности внимания». Это новая ценность нашего времени, и вот почему: информации вокруг много, нельзя все знать. Но можно знать то, что представляет интерес или пользу. Такие события «отловить» не сложно – достаточно один раз хорошо сформулировать критерии, затем автомат начнет работать на вас.

– Какие конкретно цифровые инструменты вы используете?

Марина Вакуленко, Никита Михайлов:

– Наш основной ресурс – технологическая база Getrealprice. Примерно 2 сотни автоматизированных бизнес-процессов в ВЭД, логистике, листинге и фулфиллменте в разных странах.

Текущие наши платформы: Getrealprice.com – автомат учета товародвижения в мире, G-Export – модуль для расчета целесообразности экспорта в заданную страну, Do-export.com – площадка для загрузки информации о своих товарах и услугах с целью переноса их в другие страны, Qr-printer.com – маркетплейс коротких описаний, этакий «twitter-b2b».

– «Цифровизация ради цифровизации», или это эффективная трансформация?

Никита Михайлов:

– Как говорила Долорес Амбридж в книге «Гарри Поттер», «прогресс ради прогресса поощрять нам не следует». Однако Амбридж являлась отрицательным персонажем и говорила то, чего от нее ждут, вкладывая противоположный смысл в такие понятные слова. Мы считаем, что предприятия неминуемо пройдут путь цифровой трансформации. Чем быстрее – тем эффективнее будет их бизнес в честной международной рыночной конкурентной среде.

Сдерживающими факторами цифровизации являются традиционные корпоративные тормоза, такие как: назаинтересованность нанятых управленцев в развитии своих компаний, подмена понятий цифровизации, боязнь встретиться с неудачей у менеджеров, общие цифровые некомпетентности и невозможность вникать в детали.

Бывают ситуации, когда мы за руку приводим к потенциальному покупателю, который готов сотрудничать и рассматривать экспортные образцы, но потом производитель «забывает» или иным образом утилизирует возможность развития. Мы эффективно работаем и с такими явлениями.

Мы продолжим углубление в цифровизацию в сфере ВЭД и дорабатываем G-Export до его конечной версии и изначальной задумки. Сейчас: G-Export полуавтоматически оценивает целесообразность экспорта в заданную (выбирается пользователем) страну. Далее: G-Export будет автоматически оценивать целесообразность экспорта сразу во все доступные страны и предлагать дорожную карту выхода на все рынки, начиная с приоритетных.

Присылайте описание своих товаров, продуктов, сервисов – мы изучим и предложим решения экспорта в разные страны мира!

Marina VAKULENKO
Owner and Managing Director of FEA support services for businesses and export support institutions in the Russian Federation
Expert, business consultant, lecturer in FEA disciplines.
Practical experience and in-depth knowledge of the business processes in the industry combined with knowledge of the theoretical fundamentals.
Contractor of the Export Assistance Centres of several Russian regions in rendering services related to promotion of Russian goods on the international markets.
Email: ved@vakulenko.expert
vakulenko.expert
exportdienst.com

Nikita MIKHAILOV
Owner and Managing Director of Getrealprice™ Russia, Getrealprice EU, G-export.
Email: nikita.mikhailov@getrealprice.com
eu.getrealprice.com
ru.getrealprice.com

CONSTRUCTIVE DIGITALISATION in Russia-EU international trade

How does foreign economic activity evolve in the era of global digitalization of the planet? We talked about this with the management of the Russian office of the GetRealPrice international company, which has been dealing with foreign trade for Russian and overseas clients since 1994. The company's top managers, MARINA VAKULENKO and NIKITA MIKHAILOV, answer the questions of RBG magazine.

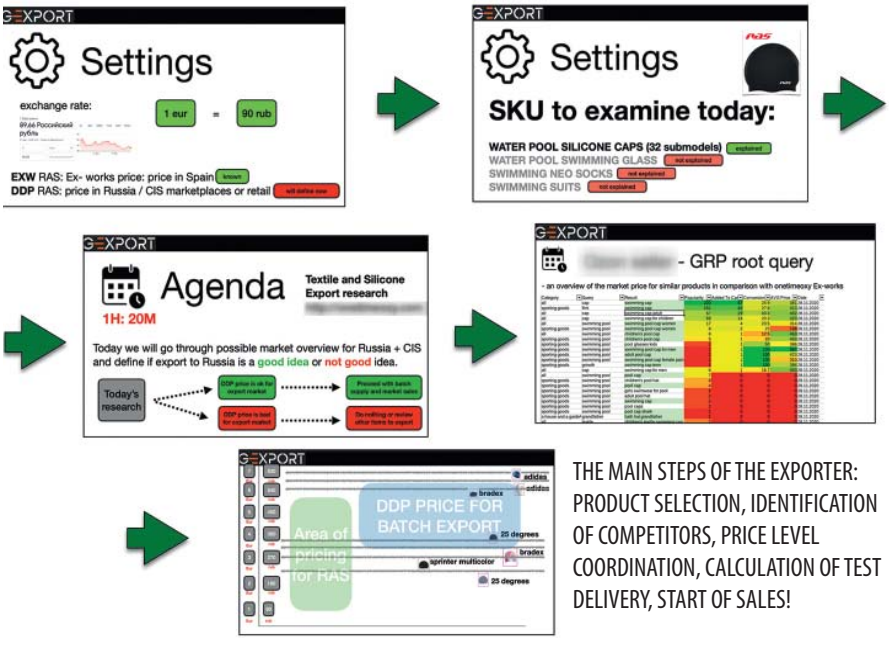
– How long have you been in the export business, and what exactly do you do on this market?

Marina Vakulenko:

– Foreign economic activities involving import and export of goods and services is a complex industry! It is based on the junction of the widest range of competencies: knowledge of the basics of foreign trade, customs administration, international transport logistics and transport law, private trade law, state regulation in all areas, including certification and currency control, aspects of accounting in the field of foreign economic activity and tax accounting in a company, as well as documentation management in all the above mentioned areas.

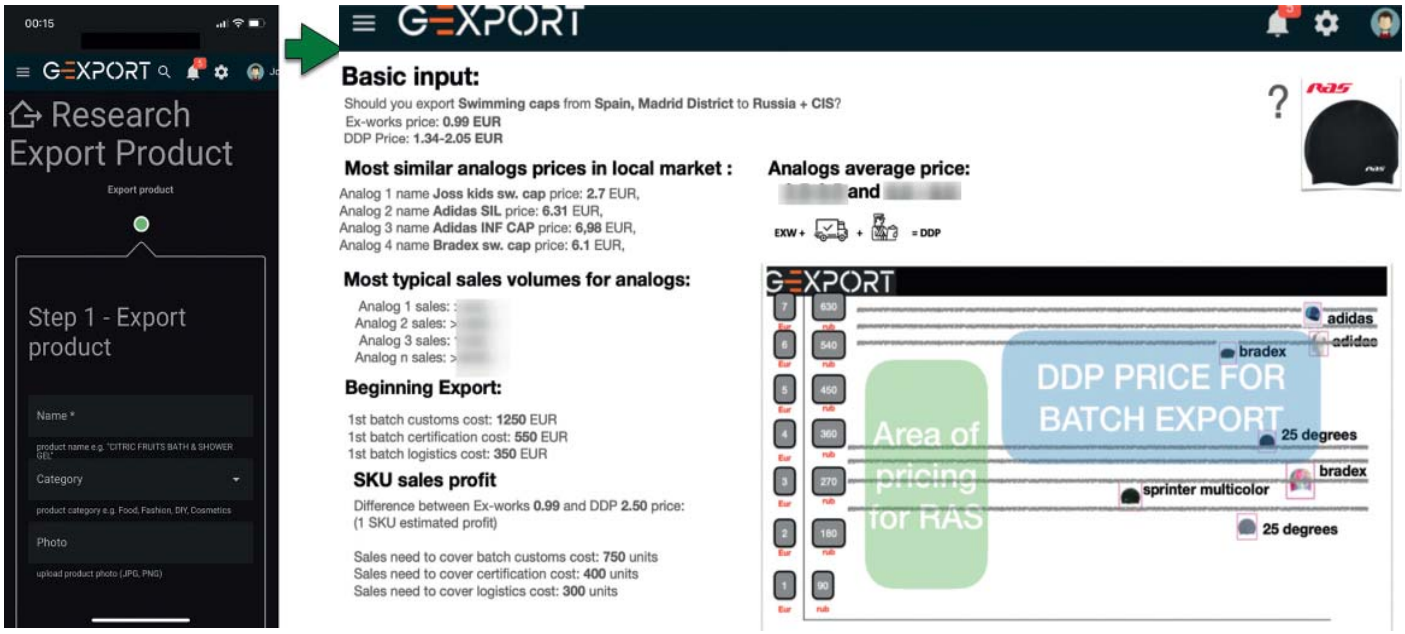
Cross-cultural communications, rules and traditions of national business practice with the resident of the country of interest is no less important element of the overall picture of all the competences of a foreign economic activity. There are really not many specialists on the market capable of solving FEA tasks in a high-quality, cost-effective and minimum-risk way.

AN EXAMPLE OF A RECENT COLLABORATION WITH A SPANISH BRAND



THE MAIN STEPS OF THE EXPORTER: PRODUCT SELECTION, IDENTIFICATION OF COMPETITORS, PRICE LEVEL COORDINATION, CALCULATION OF TEST DELIVERY, START OF SALES!

ASSESSMENT OF EXPORT POTENTIAL THROUGH THE G-EXPORT PROGRAM DIRECTLY IN YOUR PHONE ALLOWS YOU TO CHECK THE FEASIBILITY OF EXPORTING ANY FMCG PRODUCT TO THE TARGET COUNTRY IN 5 MINUTES



For a novice participant in foreign economic activity – that is, a legal entity that has embarked on the path of international trade – there are so many questions, that we often see business refusal to start foreign economic activity due to the lack of clear instructions, algorithms, examples of transaction execution with the achievement of the specified criteria. Even medium-sized businesses can't afford to have high-level specialists on staff today, let alone micro- and small businesses!

In the activities of our companies GRP and Exportdinst, there is a successfully operating FEA branch – a company providing consulting and supporting services for FEA transactions. We do not just provide the theoretical foundations of foreign trade, we help in the development of a strategy for Russian business to enter international markets and in the implementation of such a strategy.

When a manufacturer or potential exporter of, let's say, goods comes to us, he or she gets comprehensive support of the whole process of entering international sales: from finding a foreign buyer to preparing shipping documents, concluding a contract with a customs representative and submitting tax returns to confirm the zero rate of VAT on exports.

Importers most often order expert appraisal or legal assessment of foreign trade contract, foreign counterparty due diligence (this is very important when the deal includes conditions for advance payment for imported goods) and price marketing of target goods on the Russian Internet marketplaces.

What do we offer our European clients? Support for entering the Russian market with innovative digital marketing products that, together with top-level and field marketing (i.e. the classic, generally accepted forms of research), allow to obtain precise results and forecasts with the time and cost of execution. This is faster and cheaper than in a traditional manual data analysis scheme.

OUR CLIENTS INCLUDE FOREIGN CUSTOMERS FROM GERMANY, SWISS, SPAIN, PORTUGAL AND FINLAND

The cost of making an accurate digital market research of the goods of interest on the Russian market differs by a factor of eleven, and it differs in a smaller direction, of course!

– ***How exactly do you do it?***

Marina Vakulenko:

– We have many years" experience of supporting businesses in entering international markets, and we understand the algorithms of these projects, so we offer our customers the right to choose and fully participate in the process.

Some project options (e.g. preparation of presentation materials) are executed by the clients themselves, and we check the results and adapt them to the requirements and expectations of counterparties from the target country or region.

In other cases, we offer the client the right to choose a partner (e.g. a customs representative or a transport and logistics operator) for the delivery – the market is now open and the region of operation is a decisive factor for companies.

We offer a full range of services to newcomers and start-ups in export operations, not only business advice, but also assistance in organizing the deal on a turnkey basis, including checking the financial result of the deal. The point is that it is important for start-ups to focus on developing their products and engage in profile activities, while we do the export sales.

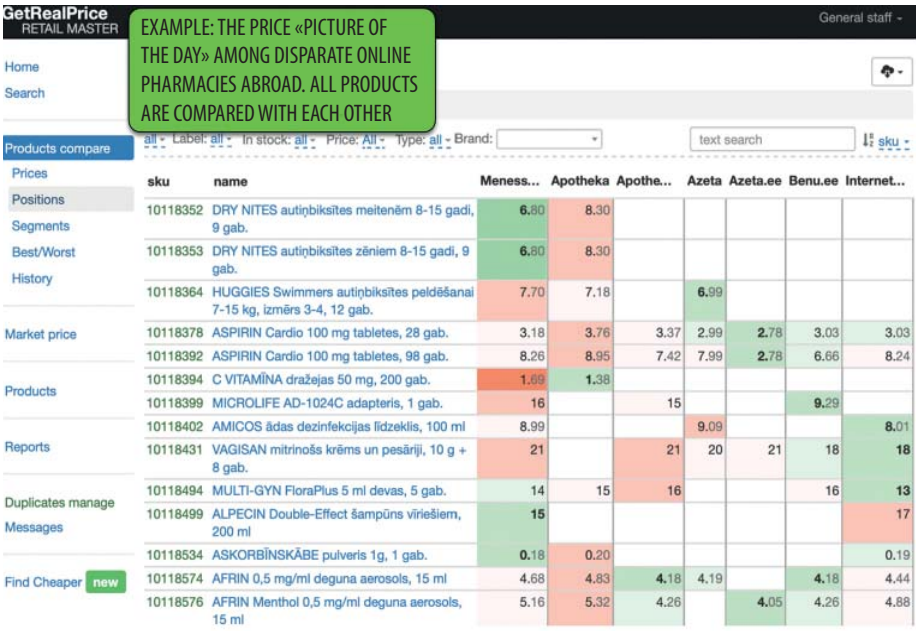
The whole process of bringing the client to the export transaction is quite long: assessing the export potential of the company, creating an export product or service line, setting export prices, selecting the target country, finding potential buyers or partners in the target country from the focus or most desirable segments, niches, profile and business size from among the residents of the target country.

After receiving feedback from interested potential partners, we help with communications in all formats worldwide.

Negotiations by means of videoconferencing are a practice-proven conversion to a foreign trade deal.

An experienced negotiation moderator, professional interpreter and marketing specialist are our usual members of the team with the task of obtaining the agreement of the parties to conclude the contract and start the shipment.

Our export transaction support is the next stage of interaction as the parties negotiate and sign a foreign trade contract the text of which will comply with the requirements of Russian foreign trade regulators while at the same time protecting the commercial interests of the Russian party involved in the deal.



Our accounting and tax professionals can advise you on how to avoid regulatory challenges, fines, penalties and administrative offences due to unfamiliarity with the specifics of the matter.

– How to determine the feasibility of export potential?

Marina Vakulenko:

– I have already mentioned above that today, along with the traditional tools of export marketing, we actively use our own products and technologies based on a time-proven methodology supported by our personal competencies.

– How do digital import tools work?

– Let us take a typical problem as an example: how can a foreign manufacturer assess the export potential of the Russian market?

When a manufacturer of food, building or sports goods, cosmetics, electronics and several hundred more different kinds of commodity nomenclature is faced with the question: "Why my goods are still not being sold online and offline on the Russian market?" In-house marketers or consultants suggest that, before entering the Russian market, one should check the feasibility of such a project, which requires an in-depth market research of the Russian market.

It takes an average of 3–4 months and costs between 6,000 and 12,000 euros. The prospects of the results of the study are not obvious, as export feasibility may be insignificant. At the same time, the costs of this research are – on the contrary – clear and tangible. The fantasy of investing time, resources and money into the research at this point comes to an end, and perhaps serious business opportunities are lost along with it.

Nikita Mikhailov:

– The G-Export platform has been developed by the group of our companies and offers a different approach to thinking about and solution of this problem. I tell you why it is needed and why it is so popular.

The essence of G-Export in a nutshell is as follows. If we produce goods, we know the price of our goods from the factory, i.e. EXW. IT tool G-Export performs a conversion of EXW price to DDP (price at destination) in 5 minutes! For example, EXW price from the factory in Germany will convert into CIP Moscow price (at the customs warehouse in Moscow, but no import duties are paid) and then into DDP Moscow price (free for distribution within the EEU customs union).

Taking into account all of the supporting materials, the express analysis through G-Export includes: the density of the competitive environment (the number of suppliers of similar or interchangeable products), the price range of similar goods, monitoring the sales intensity of similar products in the digital environment in Russia, based on sales statistics of 220 Russian online shops and marketplaces. And all this will require not more than 2 working days!

Then at the videoconference we will present on how the sales market will look like for the goods considered for export. In 95% of cases overseas clients are not familiar with the rules of listing on Russian market places, neither

INCOTERMS 2020:

EXW PRICE - THE PRICE OF THE DISPATCH AT THE PRODUCTION SITE

DDP PRICE - PRICE AT DESTINATION (INCLUDING DELIVERY AND IMPORT CHARGES)

are Russian producers with full information on the operation of overseas market places.

G-Export lists export-eligible goods from any country to any country.

– Tell us about your success stories. What and where did you export?

Nikita Mikhailov:

– G-Export is used by export agencies in various countries. There is nothing that the partners do not consider for export markets! The list of the most popular categories in the 3 months (from April to June 2021) is as follows: sportswear (1477 G-Export studies, 250 of which confirmed practicability), consumer electronics (1400 G-Export studies), lumber and wood processing (950 G-Export studies), confectionery (707 G-Export studies), software development services and the IT products themselves.

There are no geographic barriers for the G-Export tool. It works in the direction where export is appropriate. From Russia to European countries, from European countries to Russia, from any country to any country.

The history of active export began in 2012, when we started to export our own software (GetrealpriceTM) and realized that the exported goods face real market competition – you should fully understand why your product is better or worse than others. This information is instantly reflected in the fair price and real demand.

At the same time, we also export GetRealPrice itself – as an IT service. And there are about 30 more cases from IT, but we cannot talk about them due to NDA restrictions.

The market has gradually recognized the G-Export service, so the need for expensive, long and, in our opinion, not very effective "accelerators" and "mentors" has disappeared: we will perform everything ourselves and plan the roadmap for export traffic.

– Do you have many competitors?

Marina Vakulenko:

– The idea of combining the local and constantly updated database of all the online stores worldwide with the calculation of the export potential can come to everyone, but today only GetRealPrice has a technological base in the form of price control and management in more than 2,000 online stores with an option of tracking the dynamics. It is expensive and impractical to replicate our 10 years of experience. Add to this the expertize of our platform managers and you will get a unique and distinctive product, like a passion fruit – it looks like an ordinary fruit, but is unlike anything else.

– Digitalization: how does it influence your area?

Marina Vakulenko, Nikita Mikhailov:

– We have been dealing with automation for a long time. Our automation is embedded

in various segments, from motivating employees to predicting the success of negotiations judging by the first emails from potential clients.

It is a kind of professional hobby: if the same question occurs more than three times, it should be put into the business process algorithm, preferably one that can provide all the changing parameters at the input, and at the output one achieves the result without staff involvement, but with the help of the algorithm.

The automation concept is in line with the selective attention trend. This is the new value of our time: there is a lot of information around, it is impos-sible to know everything. But it is possible to know what is of interest or benefit. Such events are not difficult to "catch" – it is enough to define the criteria once, and then the machine will work for you.

– What are the digital instruments you apply?

Marina Vakulenko, Nikita Mikhailov:

– The GetRealPrice technological base is our main instrument. Getrealprice Approximately 2 hundred automated business processes in FEA, logistics, listing and full-service in different countries.

Our current platforms are: Getrealprice.com – an automated global goods movement recorder, G-Export.com – a module for calculating the feasibility of exporting to a given country, Do-export.com – a platform for uploading information about one's goods and services in order to transfer them to other countries, Qr-printer.com – a marketplace of short descriptions, a kind of "twitter-b2b".

– Is it "digitalization for the sake of digitalization", or is it an effective transformation?

Nikita Mikhailov:

– As Dolores Umbridge said in Harry Potter, "Progress for the sake of progress must be discouraged." However, Umbridge was a negative character and said what was expected of her, putting the opposite meaning in such clear words. We believe that businesses will inevitably go through digital transformation. The sooner they do, the more efficient their business will be operating in a fair, internationally competitive marketplace.

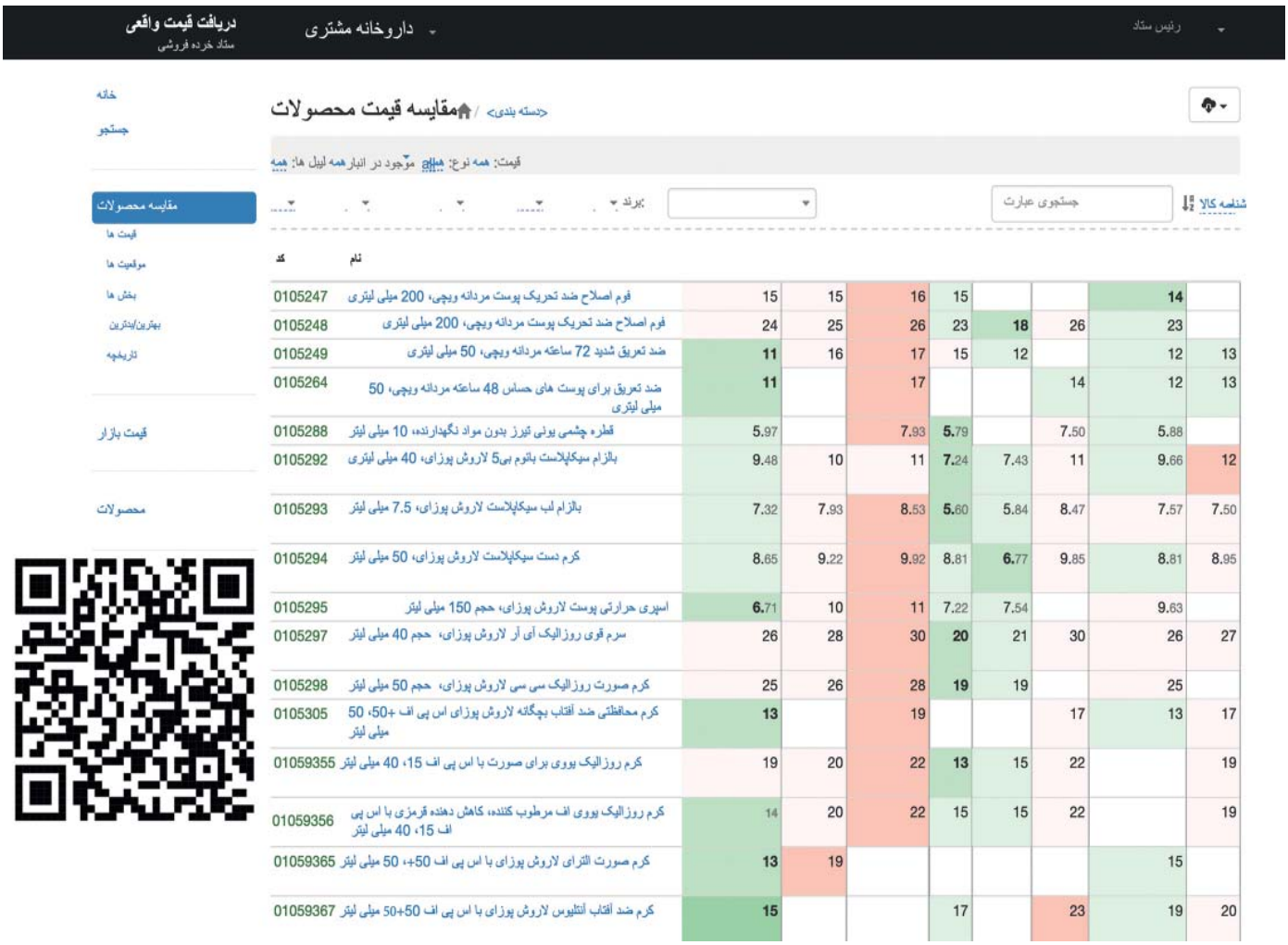
Digitalization is held back by traditional corporate obstacles, such as the disinterest of employed managers in the development of they run, the substitution of concepts of digitalization, the fear of meeting failure among managers, general digital incompetence and the inability plunge into detail.

There are situations when we lead the client by the hand to a potential customer who is ready to cooperate and consider export models, but then the manufacturer "forgets" or otherwise abandons the development opportunity. We deal effectively with such phenomena as well.

We will continue to deepen our digitization of FEA and develop G-Export to its final version and the original concept. Today: G-Export semi-automatically evaluates the appropriateness of exports to a given (user-selectable) country. In the future: G-Export will automatically evaluate the feasibility of exporting to all available countries and provide a road map to all markets, starting with your top priorities.

Send us a description of your goods, products, services – we will study and propose solutions for exporting to different countries of the world!

EXAMPLE OF A SCHEDULE OF BAHRAINI LOCALIZATION OF GETREALPRICE



В СВЕТЕ УЛЬТРАФИОЛЕТА

ЕДИНСТВЕННОЕ В РОССИИ ПРОИЗВОДСТВО УВИОЛЕВОГО СТЕКЛА ПОМОЖЕТ БОРОТЬСЯ С ИНФЕКЦИЯМИ

В мае 2021 года смоленский завод компании LEDVANCE запустил производство увиолевого стекла для бактерицидных ламп. Стекло отличается от обычного тем, что пропускает ультрафиолетовое излучение, которое обладает бактерицидными свойствами. В мире всего 5 предприятий выпускают такую продукцию – Венгрия, Голландия, Польша и Китай, а теперь и Россия. Инвестиции в проект превысили 300 млн рублей. Запуск кислородно-газовой печи для выпуска стеклотрубки из увиолевого стекла позволит компании LEDVANCE стать одним из лидирующих производителей бактерицидных ламп на мировом рынке и существенно нарастить экспортный потенциал Смоленской области.

ПОД ЗАЩИТОЙ ИЗ СТЕКЛА

Пандемия коронавируса обрушилась на мир, уложив на больничные койки миллионы человек. Стремительное распространение инфекции заставило многих иначе взглянуть на вопросы обеззараживания.

Бактерицидное действие ультрафиолета было открыто 200 лет назад. Излучение с длиной волны 254 нм способно уничтожать болезнетворные вирусы и бактерии. До пандемии спрос на бактерицидные приборы был умеренным. На заводе LEDVANCE в Смоленске производили бактерицидные лампы, используя для них стекло голландского производства, но когда спрос

БРЕНД С ИСТОРИЕЙ

LEDVANCE – ведущая мировая компания в светотехнической отрасли берет начало от немецкого производителя традиционной и светодиодной светотехники OSRAM, который был зарегистрирован в 1906 году в Берлине. Компания стоит у истоков разработок ламп накаливания, газоразрядных и люминесцентных источников света под собственной торговой маркой. LEDVANCE является правопреемником этого бренда.
В период «светодиодной революции» в 2016 году компания OSRAM выделила в отдельное направление освещение для бытового и профессионального применения. Так появилась компания LEDVANCE.
Сегодня штаб-квартира глобальной международной корпорации LEDVANCE находится в городе Гархинг в районе Мюнхена в Баварии, там же расположен один из основных R&D центров компании, который отвечает за инновационные продукты. В 2019 и 2020 годах LEDVANCE завоевала награды престижной премии German Design Award и German Innovation Award за светодиодные продукты.

резко подскочил, то европейские поставщики ввели квоты на поставки, отдавая предпочтение европейским клиентам. Без своего стекольного производства Россия столкнулась с жесточайшим дефицитом бактерицидных ламп. Тогда и было принято решение о строительстве на заводе в Смоленске кислородно-газовой печи для производства увиолевого стекла.

«Этот проект имеет огромную социальную значимость, – поясняет Любовь Матвеева, руководитель развития бизнеса УФ-продуктов компании LEDVANCE в России, – многие микроорганизмы резистентны к антибиотикам, но бессильны против ультрафиолета. Бактерицидная лампа излучает ультрафиолет в диапазоне 254 нм и свет в этом спектре действует на все микроорганизмы – на вирусы, на бактерии, на грибок и плесень, разрушая их ДНК и РНК, препятствуя их дальнейшему размножению. Конечно, в первую очередь такие лампы используются в медицине для обеззараживания воздуха, воды и поверхностей. Всем медикам хорошо известно, как опасна внутрибольничная инфекция, у пациентов больниц, особенно после операции, резко понижается иммунитет, риск подхватить инфекцию резко возрастает и человек может умереть».

Почему же важно использовать для производства бактерицидных ламп именно увиолевое стекло? Дело в том, что для обеззараживания применятся ультрафиолетовое излучение в диапазоне UVC, а наиболее эффективным его источником являются лампы на основе паров ртути. Разряд паров ртути выдает нужную бактерицидную составляющую, но ртутное излучение в диапазоне 185 нм преобразует кислород из воздуха в озон. Озон – вещество первого класса опасности и в больших концентрациях представляет собой смертельную угрозу для человека, а увиолевое стекло не пропускает излучение в диапазоне185 нм, но при этом пропускает полезное излучение с длиной волны 254 нм. Таким образом, на заводе LEDVANCE наладили

выпуск безозоновых бактерицидных ламп, работа которых не приводит к появлению вредных примесей в воздухе.

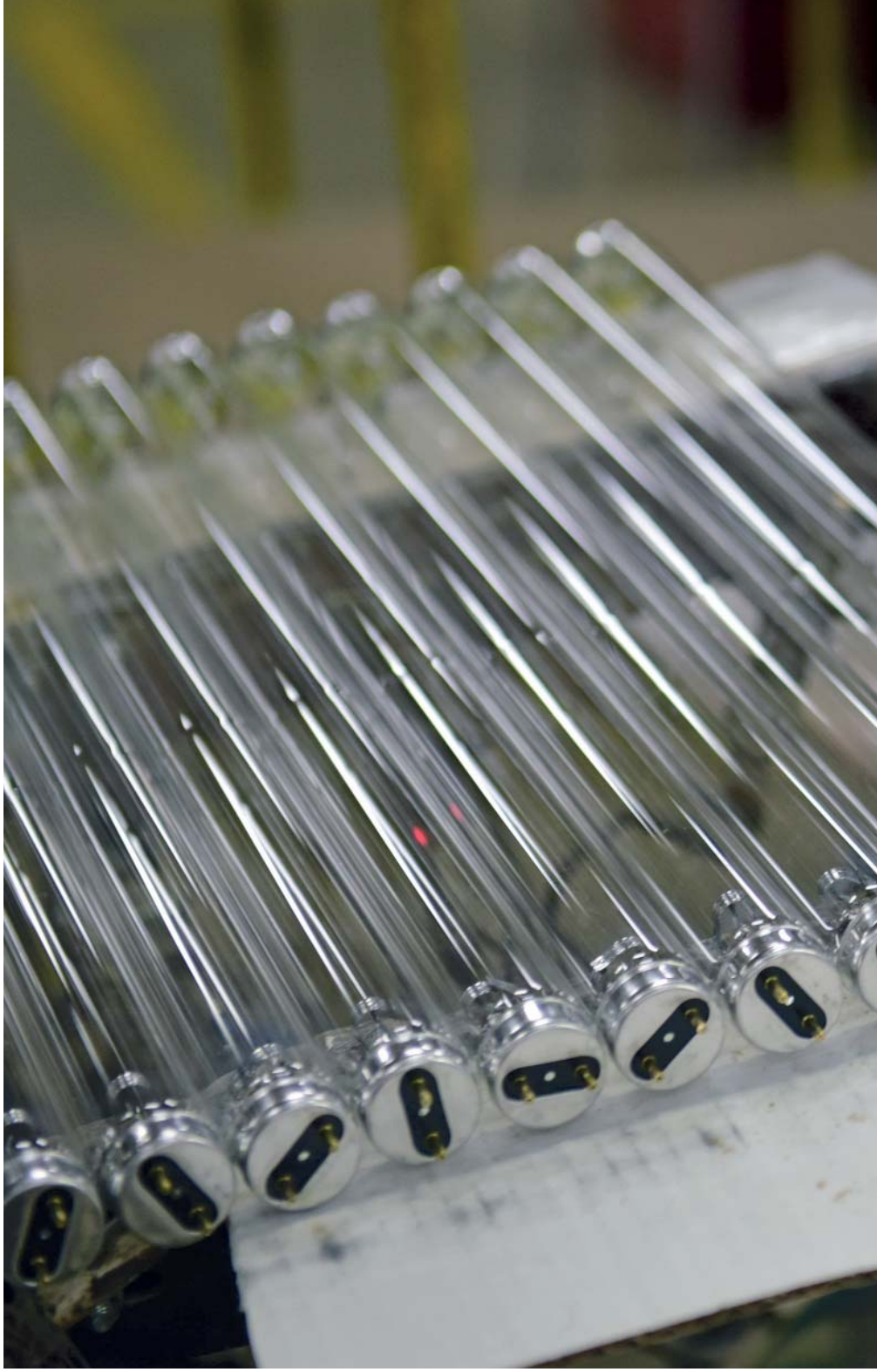
«Мы много лет занимались выпуском традиционных люминесцентных ламп и хорошо знали, как работать со стеклом, все необходимые компетенции уже были, дело было лишь за производством. К работе над проектом был привлечен генеральный подрядчик из Венгрии, который специализируется на строительстве промышленных печей. Огнеупорные камни для печи делали в Англии – температура вовремя варки увиолевого стекла приближена к 1500 ^{0} С, выше, чем при изготовлении обычного, поэтому качество кирпича очень важно», – рассказывает Любовь Матвеева.

Работа над строительством печи велась фактически круглосуточно, стендовая сборка осуществлялась непосредственно в Венгрии.

Благодаря слаженной работе, проект был реализован всего за полгода, причем из-за закрытия границ генеральному подрядчику из Венгрии пришлось контролировать монтаж оборудования удаленно. И уже в мае уникальный производственный комплекс начал промышленное производство увиолевого стекла. Так в России появилось предприятие с полным циклом производства социально-значимого продукта. На заводе могут изготавливать стекло, готовые лампы, облучатели-рециркуляторы.

Сегодня среди потребителей ультрафиолетовых ламп LEDVANCE не только медицинские учреждения. Роспотребнадзор еще в мае 2020 года рекомендовал использовать приборы с ультрафиолетовыми лампами в зданиях общего пользования. И продукция смоленского предприятия пользуется спросом в офисах, на пищевых производствах, в образовательных учреждениях, в сфере торговли и услуг и др.

LEDVANCE готов удовлетворить растущий спрос. Одновременно с расширением поставок на российский рынок, в планах компании нарастить и поставки и за рубеж. Половина продукции будет уходить в Китай, Японию, Западную и Восточную Европу, США.



ЭКОНОМИКА ЗДОРОВЬЯ

Специалисты LEDVANCE уверены, что запросы на увиолевое стекло не упадут и после того, как пандемия отступит. Россия всегда была «ультрафиолетовой» страной и применяла бактерицидные лампы для обеззараживания. В Европе же чаще использовались HEPA-фильтры, минус которых в том, что они не улавливают именно вирусы.

Сегодня Европа изучает российский опыт и начинает все активнее внедрять в жизнь ультрафиолет. Например, в Баварии начала действовать программа господдержки – государство компенсирует 50% стоимости ультрафиолетовых бактерицидных приборов в образовательных учреждениях.

У LEDVANCE множество запросов на поставку бактерицидных приборов от крупных компаний. И это не только безопасность, но и выгода.

«Обычно, около 90% внутренних затрат компании приходится на персонал. И, конечно, если сотрудники заболевают, то затраты растут. Мы рассчитали, что если в офис площадью 100 квадратных метров, где одновременно могут трудиться 20-22 человека, установить необходимое число бактерицидных приборов, то экономия предприятия может составлять до 700 тысяч рублей в месяц. Пандемия многому нас научила, в том числе и экономить, одновременно заботясь о здоровье», – говорит Любовь Матвеева.

В компании советуют тщательно выбирать поставщиков бактерицидных ламп. С началом пандемии, когда спрос многократно вырос, на рынке появилось множество поставщиков из Китая, которые стали продавать не только малоэффективные, но и не безопасные озонобразующие лампы.

В LEDVANCE могут подтвердить качество своих приборов документально. Бактерицидные лампы завода уже получили сертификат СТ-1 и заключение Минпромторга, подтверждающие производство на территории России. Готовая продукция проходит несколько этапов контроля, начиная с сырья. Продукция LEDVANCE имеет не только все необходимые сертификаты, но и заключение из НИИ Дезинфектологии при Роспотребнадзоре о прохождении исследования, подтвердившее эффективность ламп и приборов.

UNDER THE ULTRAVIOLET LIGHT

THE ONLY RUSSIAN PRODUCTION OF ULTRAVIOLET GLASS WILL HELP TO FIGHT INFECTIONS

In May 2021, in Smolensk, LEDVANCE launched the production of ultraviolet glass for germicidal lamps. It differs from ordinary glass in its ability to transmit ultraviolet radiation, which has bactericidal properties. Only 5 companies in the world manufacture such products - Hungary, the Netherlands, Poland, China, and now Russia. The investments in the project exceed 300 million roubles. The launch of an oxy-gas furnace for the production of ultraviolet glass tubes will allow LEDVANCE to become one of the leading manufacturers of bactericidal lamps in the world market and to increase considerably the export potential of the Smolensk region.

A BRAND WITH A HISTORY

LEDVANCE is the market leader in the field of lighting technology, which originates from the German manufacturer of traditional and LED lighting technology OSRAM, which was registered in 1906 in Berlin. The company stands at the roots of development of incandescent, discharge and fluorescent light sources of its own trademark. LEDVANCE is the successor of this brand.

During the «LED revolution» in 2016, OSRAM singled out lighting for residential and professional applications as a separate line of business. This is how LEDVANCE was founded.

Today, LEDVANCE, a global, international corporation, is headquartered in Garching, near Munich in Bavaria. One of the company's main R&D centers, which is responsible for product innovations, is also located there. In 2019 and 2020, LEDVANCE won the prestigious German Design Award and the German Innovation Award for LED products.

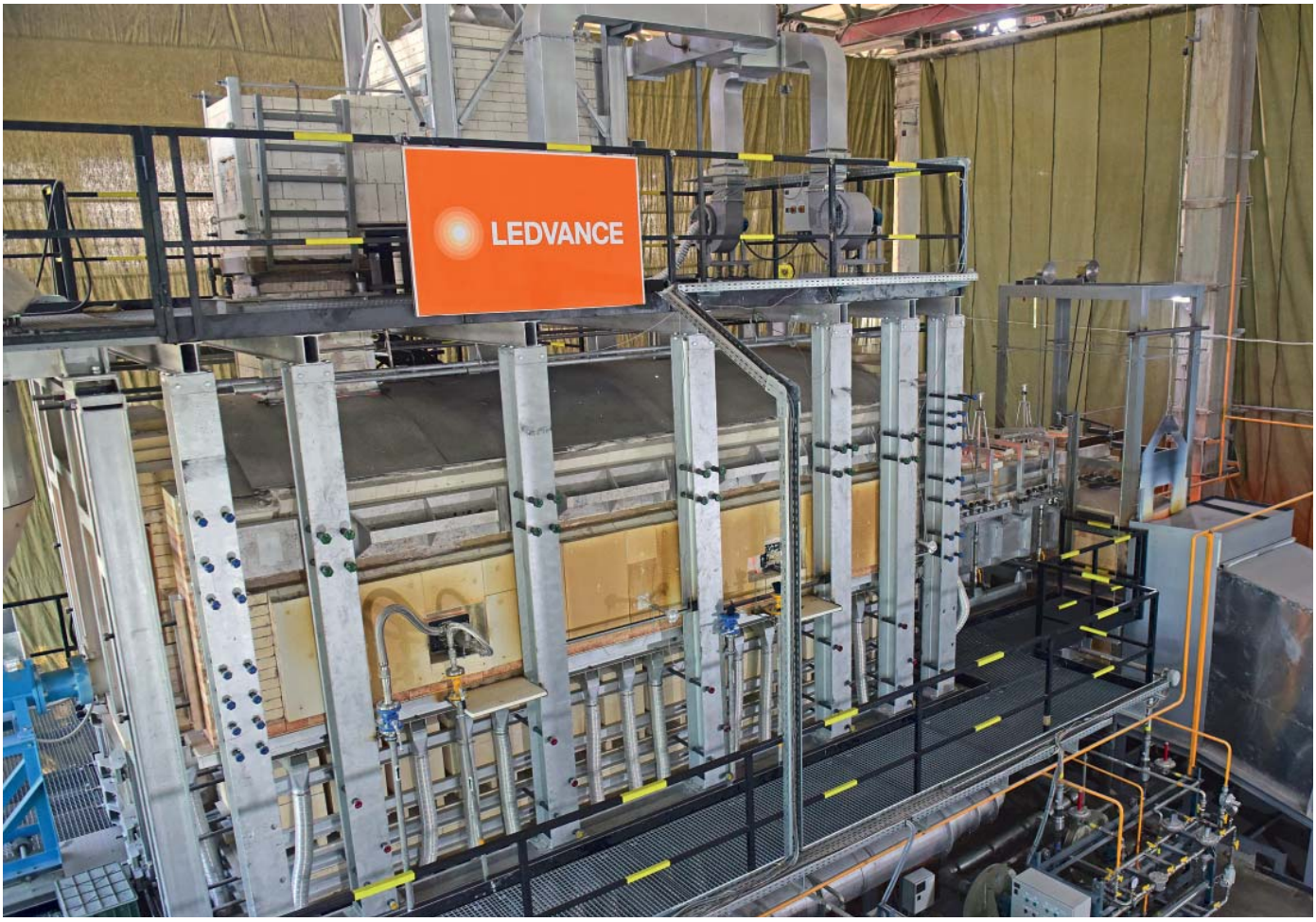
PROTECTED BY GLASS

The coronavirus pandemic has hit the world, putting millions of people in hospital beds. The rapid spread of infection has forced many to consider issues of disinfection in a different way.

The bactericidal effect of ultraviolet light was discovered about 200 years ago. Radiation at a wavelength of 254-265 nm can destroy pathogenic viruses and bacteria. Before the pandemic, the demand for germicidal devices was moderate. The LEDVANCE plant in Smolensk produced germicidal lamps using Dutch-made glass, but at the time demand spiked, European suppliers imposed quotas on supplies, giving preference to European customers. Without its own glass production, Russia faced a severe shortage of germicidal lamps. That is when it was decided to build an oxygen-gas furnace at the Smolensk plant to produce ultraviolet glass.

"This project has enormous social significance," explains Lyubov Matveeva, LEDVANCE's business development manager for UV products in Russia. "Many microorganisms are resistant to antibiotics but are powerless against ultraviolet light. The bactericidal lamp emits ultraviolet light in the range of 254 nm and this spectrum of light affects all micro-organisms - viruses, bacteria, fungi and mould, destroying their DNA and RNA, preventing their further reproduction. Of course, such lamps are primarily used in medicine for disinfecting air, water and surfaces. All medical professionals are well aware of the dangers of hospital-acquired infections - hospital patients, especially after surgery, have a sharply reduced immune system, the risk of catching an infection increases dramatically, and people can die."

Why is it important to use ultraviolet glass in the production of germicidal lamps? The reason is that UV radiation in the UVC range is used for disinfection, and mercury vapour lamps are the most effective source of this radiation. The mercury vapour discharge provides the necessary bactericidal component, but the mercury radiation at 185 nm converts oxygen into ozone. Ozone is the 1 class of hazard substance and can be fatal to humans in high concentrations, whereas ultraviolet glass emits no radiation in the 185 nm band but transmits useful light of 254 nm wavelength. The LEDVANCE plant therefore produces ozone-free germicidal lamps that



do not emit any pollutants into the air.

"We had been producing traditional fluorescent lamps for many years and had a good knowledge of how to work with glass, so we already had all the necessary competences, it was just a question of production. The project was entrusted to a general contractor from Hungary who specialized in the construction of the industrial furnaces. The refractory stones for the furnace were made in England. The temperature during melting of ultraviolet glass is close to 1500°C, which is higher than for ordinary glass, so the quality of bricks is very important," says Lyubov Matveeva.

Work on the furnace was carried out virtually around the clock and the assembly was carried out directly in Hungary.

Thanks to the coordinated work, the project was completed in just six months, and due to the closure of the borders, the Hungarian general contractor had to supervise the installation remotely. In May, the unique production complex began industrial production of ultraviolet glass. This is how an enterprise with a full cycle of production of a socially important product appeared in Russia. The factory can produce glass, finished lamps, and recirculating irradiators.

Today, LEDVANCE ultraviolet lamps are not only used in medical institutions. In May 2020, Rospotrebnadzor recommended the use of devices with ultraviolet lamps in public buildings. The products of the Smolensk plant are used in offices, food processing plants, educational institutions, retail and services, etc.

LEDVANCE is ready to meet the growing demand. Along with the increase in supplies to the Russian market, the company plans to expand the supplies abroad as well. Half of the products will go to China, Japan, Western and Eastern Europe, and the USA.

HEALTH ECONOMY

LEDVANCE specialists are confident that the demand for ultraviolet glass will not decline even after the pandemic recedes. Russia has always been an "ultraviolet" country which uses germicidal lamps for disinfection. In Europe, however, HEPA filters are more popular, though their disadvantage is that they do not protect from viruses.

Nowadays Europe watch closer Russia's experience and begins to implement ultraviolet more actively. For example, there appeared a program of state support in Bavaria - the state compensates 50% of the cost of ultraviolet germicidal devices in educational institutions.

LEDVANCE has received many requests from major companies for the supply of germicidal devices. And it's not just about safety, it's also about benefits.

"Usually, about 90% of a company's internal costs fall on personnel. And, of course, if employees get sick, the costs increase. We calculated that if an office area of 100 square meters, where 20-22 people can work simultaneously, install the required number of germicidal devices, the company can save up to 700 thousand rubles per month. The pandemic has taught us a lot, including how to save money while taking care of our health," underlines Lubov Matveeva.

The company advises to carefully choose suppliers of bactericidal lamps. With the beginning of the pandemic, when demand has increased manifold, the market was flooded with suppliers from China, who sell not only ineffective, but also not safe ozone-depleting lamps.

LEDVANCE can document the quality of their devices. Bactericidal lamps have already received a certificate of CT-1 and conclusion of the Ministry of Industry and Trade, confirming the production in Russia. Finished products go through several stages of control, starting with raw materials. LEDVANCE products not only have all the necessary certificates, but also a conclusion from the Research Institute of Disinfectology of Rospotrebnadzor on the research, which confirmed the effectiveness of lamps and devices.

ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Один из крупнейших иностранных инвесторов в Московской области – компания VEKA Rus – работает в подмосковном Наро-Фоминске с 1999 года. Фирма, ставшая символом немецкого качества в России, не просто производит ПВХ-профиль для будущих окон. Она создаёт возможности. Сотрудничая с ней, партнёры могут вести эффективный оконный бизнес, архитекторы – реализовывать самые необычные проекты, а конечные покупатели – получают возможность создать красивый, безопасный, комфортный дом с яркой индивидуальностью. Комментирует руководитель PR-направления VEKA Rus СЕРГЕЙ ЕЛЬНИКОВ.

– Сергей Викторович, как бы вы определили миссию международной «Империи VEKA»?

Мы делаем мир вокруг нас более красивым и безопасным – более устойчивым. А эта устойчивость немыслима без бережного отношения к природе, где каждый на своём участке делает максимум возможного для её сбережения.

– Группа VEKA известна как первопроходец в технологии переработки окон из ПВХ-профилей. Именно усилиями VEKA четверть века назад была создана сеть по сбору и переработке старых оконных блоков. Готова ли VEKA к буму, грядущему в этой области, так как вскоре ожидается массовая замена «первой волны» пластиковых окон, установленных в Европе, а старые выйдут на вторичный рынок сырья?

– Первые ПВХ-окна появились в Европе в 1954 году и быстро снискали популярность благодаря своим выдающимся потребительским свойствам. Сегодня почти две трети всех новых окон в мире производится из ПВХ. Но в конце 80-х годов технологии рециклинга старого окна ещё не существовало, между тем как первые окна из 50-х и 60-х годов приближались к стадии своего естественного износа, а значит, и необходимости замены. Но куда было девать старые? Ответа на этот вопрос не было, экологи забили тревогу, требуя сокращения использования ПВХ-окон вплоть до полного их исключения из обращения. И тогда VEKA самостоятельно разработала и внедрила технологию переработки старого окна, обеспечив продукту безупречную экологическую репутацию и фактически дав возможность для работы целой отрасли. К появлению массового спроса на переработку старого окна VEKA, безусловно, готова. Но для создания такого производства в России должны быть созданы определенные инфраструктурные и правовые условия.

– Правда ли, что VEKA принимает на переработку не только отслужившие свой век оконные блоки, но и ПВХ-отходы, возникающие в ходе производства предприятий-партнёров?

– Вышедшее из употребления окно поставляется на специальное предприятие, перед этим из него извлекают стеклопакет, который перерабатывается отдельно. Главная задача рециклинга старого окна – отделить ПВХ от всех остальных материалов. Для этого такое окна вначале поступает в специальный шредер для измельчения, затем магнитом из него извлекаются металлические частицы. После этого полученная смесь очищается и от неё отделяются материалы с меньшим удельным весом (уплотнители, остатки монтажных материалов), а затем смесь с помощью специальных фотоэлементов разделяется на белые и цветные фракции. После чего из дроблёного пластика получают регенерат самого высокого качества. Глубина переработки окна

VEKA RUS ЯВЛЯЕТСЯ ДОЧЕРНЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИЕЙ КОНЦЕРНА VEKA AG – ОДНОГО ИЗ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ В ОБЛАСТИ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ СИСТЕМ ИЗ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО ПЛАСТИКА

составляет около 95%. Оставшиеся пять процентов представляют собой зольный шлак, который используется в дорожном строительстве.

– Выгодна ли переработка первичного производства?

– Такая технология эффективна в том смысле, что позволяет использовать полученный в результате переработки регенерат при производстве новых ПВХ-профилей без какого-либо ущерба для их качества. Необходимо развеять имеющееся заблуждение и сказать, что регенерат – это не дешёвая альтернатива первичному материалу, а ещё один вид полноценного экструзионного сырья. Профили, произведённые с его использованием, подвергаются точно таким же тестам и проверкам, как и профили, сделанные исключительно из так называемого свежего материала.

– В России старые окна массово попадают на свалку. Скоро ли, по вашему мнению, это положение изменится, и что для этого нужно сделать?

– Замена окон «первой волны остекления» на новые происходит в России уже сейчас, но с каждым годом таких замен становится всё больше. Если в ближайшее время не предпринять соответствующие меры, которые должны прежде всего исключить возможность попадания старого окна на свалку, то ситуация может быстро стать критической, и перспектива здесь вполне обозримая – порядка 10-15 лет, которые не хочется тратить впустую.

– Окна их ПВХ позиционируются как чистый безопасный продукт. Это действительно так? Чем это подтверждено?

– Экологическая безопасность окон из пластика уже настолько признана обществом, что сейчас для их использования не требуется никаких санитарно-гигиенических проверок и подтверждений. В использовании таких конструкций нет ограничений, связанных со здоровьем человека и его безопасностью;

ГОЛОВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ VEKA РАБОТАЕТ В ГЕРМАНИИ С 1969 ГОДА. СЕГОДНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ И РАЗВИТАЯ СЕТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ КОНЦЕРНА ДЕЙСТВУЮТ ВО МНОГИХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ, АМЕРИКИ И АЗИИ. В РОССИИ VEKA ИМЕЕТ ДВА ЗАВОДА — В МОСКВЕ И НОВОСИБИРСКЕ, А ТАКЖЕ ФИЛИАЛ И СКЛАД В ХАБАРОВСКЕ

так, они используются для остекления детских и лечебных учреждений.

– Говорят, что использование окон из профиля VEKA в современном строительстве позволяет сохранять лесные богатства и обеспечивать равновесие в экосистеме. Поясните этот тезис.

– Использование качественных ПВХ-окон, обладающих высокими изолирующими свойствами, позволяет существенно сократить расходы на отопление – до 40%, а это прямое уменьшение расходов углеводородного сырья. Примерно в такой же степени уменьшаются расходы на кондиционирование помещений в жаркое время года. Кроме этого, ПВХ-окна обладают непосредственной экологической ценностью, потому что позволяют избежать вырубки лесов, ведь деревянные окна делаются не из какого-то абстрактного материала, а из деревьев, которые подверглись вырубке. И, конечно же, при производстве ПВХ используется гораздо меньше энергии, чем в случае с металлами. У пластиковых окон существенно меньший «углеродный след».

– Что для сохранения окружающей среды делает компания в России?

Все предприятия VEKA в мире строятся «с нуля» в том числе и для того, чтобы создать эффективную, безопасную и экологически дружественную инфраструктуру. На наших предприятиях используется собственный водозабор и автономная система очистки, никаких стоков, кроме бытовых, наши заводы не производят. Вода, используемая для охлаждения профиля, циркулирует в замкнутом цикле и не представляет никакой опасности. Все виды упаковок сортируются и сдаются специальным компаниям, которые занимаются их переработкой.

Подготовила Елена Александрова

ПО ДАННЫМ НЕМЕЦКОГО ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА WIRTSCHAFTSWOCHE, VEKA ЯВЛЯЕТСЯ В МИРЕ КОМПАНИЕЙ НОМЕР ОДИН ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ. ОБОРОТ VEKA GROUP В 2020 ГОДУ ПРЕВЫСИЛ 1 МИЛЛИАРД ЕВРО

WINDOWS TO OPPORTUNITIES

One of the largest foreign investors in the Moscow region, VEKA Rus, has been operating in Naro-Fominsk, near Moscow, since 1999. The company, which has become the symbol of German quality in Russia, not only makes windows. It creates opportunities. Through cooperation with it, sellers can conduct an effective window business, architects - to realize the most unusual projects, customers - the opportunity to create a beautiful, safe, comfortable home with bright identity. Today we get acquainted with the news and comments from the Head of PR-direction VEKA Rus, SERGEI YELNIKOV.

– Mr. Yelnikov, how would you define the mission of the international VEKA empire?

– We make the world around us much prettier and safer – more stable. And this stability is unimaginable without environmental care, when everyone in each area does their best to preserve it.

– The VEKA Group is known as a pioneer in PVC profile window technology. It is thanks to the efforts of VEKA that a quarter of a century ago a system for the collection and recycling of old window units was created. Is VEKA ready for the coming boom, as the mass replacement of the "first wave" of plastic windows installed in Europe is imminent. Will the old ones enter the recycling market?

– The first PVC windows appeared in Europe in 1954 and quickly became popular due to their outstanding consumer properties. Today, almost two-thirds of all new windows in the world are made of PVC. But in the late 1980s, the technology for recycling old windows didn't yet exist, while the first windows from the 50s and 60s came to their natural state of wear and tear, and hence the need for replacement. Where were the old ones to be disposed of? There was no answer to this question. Environmentalists have raised the alarm – they demanded restrictions on the use of PVC windows up to their complete elimination. This is when VEKA independently developed and introduced the old windows recycling technology, which gave the product an impeccable environmental reputation and actually enabled the whole industry to work. VEKA is certainly ready for the emergence of mass demand for old windows recycling. Still there must be created certain infrastructural and legal conditions to establish such production in Russia.

– Is it true that VEKA not only accepts used window units for recycling, but also PVC waste from partner companies?

– Waste windows are delivered to a special enterprise, and the glass unit is taken out of the window before processing, it is recycled separately. The main task of recycling an old window is to separate the PVC from all other materials. To do this, the window is first put in a special shredder, and then a magnet is used to extract the metal particles from it. After that, the resulting mixture is purified and the lightweight materials are separated from it (seals, remnants of installation materials and so on), and then with the help of special photocells the mixture is separated into white and colored fractions. After that from the crushed plastic we get the highest quality regenerated plastic. The depth of window processing is about 95 percent. The rest 5 percent are ash slag, which is used in road construction.

VEKA RUS IS A SUBSIDIARY OF VEKA AG CONCERN - ONE OF THE WORLD LEADERS IN THE DEVELOPMENT AND PRODUCTION OF WINDOW AND DOOR SYSTEMS MADE OF HIGH QUALITY PLASTICS

VEKA AG IS THE WORLD LEADER IN THE FIELD OF DEVELOPMENT AND PRODUCTION OF WINDOW AND DOOR SYSTEMS MADE OF HIGH-QUALITY PLASTIC. THE HEAD ENTERPRISE HAS BEEN OPERATING IN GERMANY SINCE 1969, AND TODAY THE PRODUCTION BRANCHES AND A DEVELOPED NETWORK OF COMMERCIAL REPRESENTATIVE OFFICES OF THE CONCERN OPERATE IN MANY COUNTRIES OF EUROPE, AMERICA, AND ASIA, THERE ARE ALSO SEVERAL IN RUSSIA.

– Is processing of the primary production profitable?

– Such technology is effective considering that it allows the recycled material to be used for manufacturing new PVC profiles without any deterioration of their quality. It is necessary to dispel the existing misconception and say that the regenerate is NOT a cheap alternative to the original material, but another type of full-fledged extrusion material. Profiles produced with it are subjected to exactly the same tests and inspections as profiles made exclusively from the so-called fresh material.

– In Russia, old windows in large quantities get into garbage dumps. Do you think this situation will change soon, and what needs to be done to do this?

– The replacement of the windows of the "first wave of glazing" with new ones already takes place in Russia. And the number of such replacements increases every year. If appropriate measures are not taken soon, which should first and foremost exclude the possibility of old windows getting into garbage dumps, the situation could quickly become critical, and the perspective is quite predictable - about 10-15 years, which we do not want to waste.

– PVC windows are reputed to be a clean and safe product. Is it really so? How is it confirmed?

– Environmental safety of plastic windows has become a common thing so that now their use does not require any environmental checks and approvals. There are no restrictions related to human health and safety, so they are used for glazing in nurseries and hospitals.

– It is said that the use of windows from VEKA profile in modern construction allows to save forest resources and provide the balance of the ecosystem. Explain to us this statement.

– The use of high-quality PVC windows with high insulating properties can significantly reduce the cost of heating - up to 40%; this is a direct reduction of raw mineral consumption. The cost of air conditioning in the hot season of the year is reduced to about the same extent. In addition, PVC windows have direct environmental value because they allow to avoid deforestation, as wooden windows are made not from some abstract material, but from the logged trees. And, of course, significantly less energy is used in the manufacture of PVC than on the metal products production. Plastic windows have a significantly lower carbon footprint.

ACCORDING TO THE GERMAN WEEKLY MAGAZINE WIRTSCHAFTSWOCHE, VEKA IS THE NUMBER ONE COMPANY IN THE WORLD IN THE PRODUCTION OF PVC WINDOW AND DOOR PROFILES. THE VEKA GROUP HAS EXCEEDED ONE BILLION EUROS IN TURNOVER IN 2020

– What does the company do to preserve the environment in Russia?

– All VEKA factories in the world are built from scratch in order to create effective, safe and environmentally friendly infrastructure. Our factories use their own water intake and autonomous purification system. Our factories do not use any effluents except domestic. Water used for profile cooling is circulated in a closed cycle and poses no hazard. All kinds of packages are sorted and handed over to special companies, which recycle them.

Prepared by Elena Alexandrova

Мир велик и разнообразен. В разных странах люди говорят на своих языках, следуют своим традициям, привычкам, установленным порядкам, уважают свои законы. Но кто-то должен этот мир и объединять. Компания, созданная в 1945 году французом Робером Мазаром, спустя три четверти века не замечает ни границ, ни языковых барьеров, представляя собой объединенную международную партнерскую сеть и помогая компаниям в разных странах, в том числе и в России, максимально использовать возможности бизнеса и решать самые амбициозные задачи. Сегодня мы познакомимся поближе с компанией Mazars и ее генеральным директором, партнером практики аутсорсинга бухгалтерских услуг НАТАЛЬЕЙ ЦОЙ.

MAZARS:

ГЛОБАЛЬНОЕ ВИДЕНИЕ ПЛЮС ЛОКАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

mazars

– Что представляет собой компания Mazars сегодня, сколько стран, точнее, профессионалов в этих странах она объединяет, какие услуги им оказывает? И, если уж говорят, что финансы – это «кровеносная система экономики», то почему не только для ее «лечения», но и для «профилактики» стоит выбрать именно Mazars?

– Сегодня Mazars – это крупная международная компания. Мы предоставляем услуги в сфере бухгалтерского учета, аудита, консалтинга, налогового и юридического сопровождения, объединяя более 42 000 профессионалов в 90 странах по всему миру.

Важной отличительной чертой нашей компании является то, что Mazars обладает сбалансированной экспертизой, так как мы объединяем свои знания и опыт как с глобальным видением, так и с пониманием локальной специфики в каждой конкретной стране. При этом мы всегда ищем индивидуальный подход к клиенту, стремимся понять его бизнес и среду, в которой он ведет свою деятельность, чтобы наши рекомендации и профессиональная поддержка были четко ориентированы на его потребности.

Более того, мы всегда открыты инновациям. Мы поддерживаем развитие новых технологий и решений и готовы помочь внедрить их в повседневную деятельность компаний, с которыми мы работаем. Компании также доверяют нам, так как у нас прозрачное ценообразование и налаженная, эффективная коммуникация как с клиентом, так и внутри команды, которая помогает сделать процесс взаимодействия максимально плавным и понятным.

– При всем уважении к различным странам нас сегодня больше всего интересует Германия, партнерские отношения между немецкими и российскими компаниями. Расскажите, пожалуйста, как развивается это направление? И какие возможности для расширения такого сотрудничества предоставляет Mazars?

– Нашу компанию хорошо знают как в Германии, так и в России. Mazars в Германии насчитывает более 1 700 экспертов в 12 офисах. В России мы активно развиваем направление по работе с немецкими компаниями. Среди наших клиентов более 40 немецких организаций из сфер производства, транспорта и логистики, потребительских товаров, фармацевтики и здравоохранения, профессиональных услуг и др. Мы также поддерживаем активный диалог с немецким сообществом и потому являемся членом Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Таким образом, мы помогаем успешно решать финансовые, налоговые, юридические и другие вопросы при ведении бизнеса в обеих странах. А благодаря глубокому пониманию рисков и возможностей, связанных с международной деятельностью, мы можем помочь в реализации самых смелых проектов.

– Спросите сотрудников любой компании, какой ее отдел они считают самым важным, и большинство из них ответит: «бухгалтерия». Ведь там рассчитывают заработную плату. У вашей компании есть интересные разработки в этом направлении. Расскажите, пожалуйста о них и об услугах по аутсорсингу учетных функций в целом.

– Мы оказываем поддержку как крупным, так и небольшим компаниям в вопросах бухгалтерского сопровождения, расчета заработной платы и кадрового администрирования. Руководству компаний важно соблюдать нормативно-правовые требования и более эффективно управлять затратами. Mazars берет эти задачи на себя. Благодаря этому генеральные директоры и руководители финансовых служб достигают гибкости в выборе ресурсов и могут сконцентрироваться на более существенных, стратегических вопросах. Кстати, мы работаем как с локальной отчетностью, так и с отчетностью для штаб-квартиры.

В Mazars мы уделяем также особое внимание услугам по расчету заработной платы. Постоянно совершенствуем наши предложения по расчету с персоналом, инвестируем как в технологии и платформы, так и в развитие наших сотрудников и их обучение. Это приносит свои плоды. В результате мы можем предложить оптимизированные и автоматизированные решения, систематическое качественное обслуживание со стороны хорошо обученной, а главное – хорошо замотивированной команды.

Одним из таких решений является HR-портал 'Connect'. Это онлайн платформа, которая упростит жизнь сотрудников и HR-функции в любой компании независимо от сферы деятельности. Она позволяет персоналу решать простые HR-задачи: получать расчетные листки, запрашивать и согласовывать отпуска, просматривать текущий остаток дней отпуска, заказывать кадровые документы и многое другое.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПАНИЯ MAZARS ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АУДИТА, КОНСАЛТИНГА, НАЛОГОВОГО И ЮРИДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ. ЭТО СВЫШЕ 42 000 ПРОФЕССИОНАЛОВ В 90 СТРАНАХ. MAZARS В ГЕРМАНИИ НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 1 700 ЭКСПЕРТОВ В 12 ОФИСАХ. СРЕДИ КЛИЕНТОВ РОССИЙСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ ОКОЛО 40 НЕМЕЦКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ

– И в заключение вопрос, который уже хочется перестать задавать, но он, к сожалению, все еще остается актуальным: с какими проблемами вашим клиентам чаще всего приходится сталкиваться во время пандемии, и как вы помогаете им этот кризис преодолеть?

– Во время пандемии наши клиенты столкнулись не только с такими экономическими проблемами, как снижение темпов роста бизнеса и, соответственно, выручки, с возникшими ограничениями по отраслям, но и с кадровыми проблемами, связанными с удаленным характером работы, новыми законодательными актами и вопросами относительно их применения на практике, необходимостью изменений в бизнес-процессах и их адаптации к новым реалиям.

Мы видим свою задачу в поддержке клиентов, своевременном информировании об изменениях в законодательстве, помощи в адаптации бизнес-процессов клиентов к этим изменениям, соблюдению сроков предоставления необходимой отчетности, консультированию клиентов по вопросам, выходящим за рамки контрактных обязанностей.

Подготовил Алексей Сокольский

MAZARS: GLOBAL VISION AND LOCAL EXPERTISE

The world is big and diverse. People in different countries speak their own languages, follow their own traditions, habits, established norms, and respect their own laws. Yet something should unite these countries. The company created in 1945 by Frenchman Robert Mazars knows no borders and no language barriers; it represents a united international network and helps companies in different countries, including Russia, to use business opportunities to the maximum extent and meet the most ambitious challenges. Today we take a closer look at the Mazars company and its CEO and Partner of accounting outsourcing practice Natalya Tsoi.

THE INTERNATIONAL COMPANY MAZARS PROVIDES SERVICES IN THE FIELD OF ACCOUNTING, AUDITING, CONSULTING, TAX AND LEGAL SUPPORT. THIS IS MORE THAN 42,000 PROFESSIONALS IN 90 COUNTRIES. MAZARS IN GERMANY HAS MORE THAN 1,700 EXPERTS IN 12 OFFICES. AMONG THE CLIENTS OF THE RUSSIAN BRANCH OF THE COMPANY ARE ABOUT 40 GERMAN ORGANIZATIONS IN VARIOUS INDUSTRIES

mazars

– What is Mazars today, how many countries, or rather professionals in these countries it unites? What services does it provide? It is said, that finance is the lifeblood of the economy. So, why should one choose Mazars not only for its treatment but also for preventive care?

– Today Mazars is a large international company. We provide services in accounting, auditing, consulting, tax and legal support, and have more than 42 000 professionals in 90 countries all over the world.

Balanced expertise is an important hallmark of Mazars, as we integrate our knowledge and experience with both global vision and understanding of local specifics in each country. Moreover, we always consider the individual approach to each client, seeking to understand their business and their environment in order to provide recommendations and professional support precisely tailored to their needs.

We are always open to innovations. We support new technologies and solutions and are ready to help to implement them in the daily operations of the companies we work with. The companies also trust us, as we have transparent pricing and established, effective communication both with the client and within the team, which helps us make the interaction process as smooth and clear as possible.

– With all due respect to every country, today we are most interested in Germany and partnership between the German and Russian companies. Could you tell us, please, on how is this direction developing? And what opportunities does Mazars offer to expand such cooperation?

– Our company is well known both in Germany and in Russia. Mazars has over 1 700 experts in 12 offices in Germany.

We actively develop our work with German companies in Russia. Among our clients there are more than 40 German organizations from the fields of production, transport and logistics, consumer goods, pharmaceuticals and healthcare, professional services, etc. We also maintain an active dialogue with the German community, which is why we are a member of Russian-German Chamber of Foreign Trade.

This way we help to successfully solve financial, tax, legal and other issues while doing business in both countries. Having deep understanding of the risks and opportunities associated with international activities, we can help with the most ambitious projects.

– If to ask employees of any company on which department they consider the most important one - the majority of them will answer: "Accounting Department". That's where salaries are calculated. Your company has interesting solutions in this area. Please tell us about them and about services for outsourcing accounting functions in general.

– We support both large and small companies with accounting, payroll and HR administration. It is important for management to comply with regulatory requirements and manage costs more effectively. Mazars takes on these tasks. This allows CEOs and Heads of Financial Services to be flexible in their choice of resources and be able to focus on more important, strategic issues. By the way, we work with both local reporting and reporting for headquarters.

At Mazars, we also dedicate special attention to the payroll services. We continually improve our payroll offerings, investing both in technology and platforms, as well as in the development of our employees and their training. This yields results. We are able to offer optimized and automated solutions, systematic quality service from a well-trained and, most importantly, well-motivated team.

The HR portal 'Connect' is one of these solutions. This is an online platform, which can simplify life of employees and HR-functions in any company, regardless of its field of activity. It allows employees to solve simple HR tasks: receive pay slips, request and coordinate vacations, check the current balance of vacation days, order personnel documents and much more.

– And finally, a question that I would like to stop asking, but unfortunately it is still relevant: what are the most frequent problems your clients face during the pandemic, and how do you help to overcome them?

– During the pandemic our clients faced not only economic problems, such as reduction of business growth and, accordingly, revenues, restrictions in industries, but also personnel problems, associated with the remote nature of work, new legislation and issues regarding their application in practice, the need for changes in business processes and their adjustment to the new realities. We see our task as supporting our clients, timely informing them about changes in legislation, helping them to adapt their business processes to these changes, meeting deadlines for submitting necessary reports, and advising clients on issues beyond the scope of their contractual obligations.

«МОГЛИНО» – ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА ГРАНИЦЕ ЕВРОСОЮЗА

«Моглино» – это территория для реализации инвестиционных проектов, наделённая специальным юридическим статусом, который даёт инвесторам ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. О развитии бизнеса, проектах и преимуществах особой экономической зоны мы побеседовали с исполняющим обязанности генерального директора АО «ОЭЗ ППТ «Моглино» Антоном Викторовичем Яковлевым.

– Расскажите, в чём специфика работы особой экономической зоны?

– Особые экономические зоны (специальные экономические зоны) сегодня существуют более чем в 120 странах мира. Задача этих уникальных бизнес-площадок – развитие национальных бизнесов или отдельных отраслей промышленности, стимулирование экспорта и рост занятости граждан.

Организуя и поддерживая развитие российских ОЭЗ, государство решает вопросы привлечения иностранных инвестиций, импортозамещения и развития отечественного производителя, а также формирования квалифицированных кадров.

«Моглино» – единственная на северо-западе России ОЭЗ промышленно-производственного типа. Она расположена в Псковском районе Псковской области, в 8 км от областного центра.

– Особая экономическая зона расположена близко к Европе. В чём удобство такого местоположения?

– Выгодное расположение ОЭЗ «Моглино» является одним из главных преимуществ для развития бизнеса. Зона удачно расположилась на пересечении транспортных потоков между европейской частью России, Республикой Беларусь и странами Прибалтики. Объём потенциального рынка потребителей данного региона составляет более 30 млн человек.

До двух российских столиц тоже недалеко: расстояние до Москвы составляет 750 км, до Санкт-Петербурга – 280 км. До границ Евросоюза и того меньше – всего 45 км.

Транспортную доступность «Моглино» обеспечивают крупнейшие федеральные автотрассы А212 (Псков – граница с Эстонией), М10 (Москва – Тверь – Великий Новгород) и М20 (Москва – Псков – Санкт-Петербург).

Через Псковскую область проходят основные железнодорожные магистрали: Москва – Рига, Санкт-Петербург – Одесса.

Ведётся предпроектная проработка возможности строительства железнодорожной ветки к территории особой экономической зоны от железнодорожной станции Моглино Октябрьской железной дороги. Строительство ж/д пути позволит сформировать полноценный транспортно-логистический хаб и расширить список логистических преимуществ площадки.

Транспортную доступность региона также обеспечивает международный аэропорт Псков, предназначенный для среднемагистральных пассажирских и грузовых самолётов.

Компании, планирующие ввоз сырья или экспорт готовой продукции водным путём, могут воспользоваться близостью морских портов. Расстояние до торгового порта в Усть-Луге на Финском заливе – 150 км, ближайший международный морской порт всего в 270 км, в Риге. До порта в Таллине – 350 км, в Санкт-Петербурге – 280 км.

– Вы осуществляете поддержку бизнеса. Расскажите про льготы и преференции.

– Удачное географическое положение и транспортная доступность – далеко не единственные преимущества ОЭЗ «Моглино». Экономические условия на территории ОЭЗ позволяют предприятиям эффективнее осуществлять строительство, быстрее выходить на полную производственную мощность, снижать затраты на производство готовой про-

дукции и, как следствие, конечную цену на неё. Наши резиденты оптимизируют производственные и административные расходы за счёт льготного налогообложения, пошлин, арендных ставок и т. д., а значит, создают более конкурентоспособный продукт, минимизируют затраты за счёт льготных условий на экспорт-импорт и увеличивают свою доходную часть.

Так, к примеру, резиденты ОЭЗ «Моглино» пользуются налоговыми каникулами по выплатам в региональный бюджет сроком в пять лет с момента получения первой прибыли. В дальнейшем на протяжении всего срока функционирования особой экономической зоны налог на прибыль для них будет существенно ниже действующего вне инвестиционной площадки. Кроме того, резиденты на 10 лет освобождаются от уплаты налогов на имущество и транспорт и на пять лет – от земельного налога. А при условии ведения экспортной деятельности – даже от НДС.

На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, который предполагает полное освобождение резидентов от таможенных пошлин (акциз, ввозная пошлина) при ввозе материалов и оборудования на территорию ОЭЗ и при вывозе в иностранные государства. Таможенные преференции значительно сокращают расходы компаний-резидентов на ввоз и вывоз сырья, оборудования или готовой продукции. При работе со странами Таможенного союза возникает необходимость уплаты НДС в момент вывоза готовой продукции. При ввозе сырья и оборудования с территории Таможенного союза НДС уплачивается, но может быть возмещён налоговой службой.

– «Моглино» предоставляет резидентам готовые производственные площади на условиях аренды. Это ещё одно преимущество особой экономической зоны?

– Одно из ключевых преимуществ «Моглино» – 100%-ная готовность инфраструктуры площадки, при этом подключение водоснабжения, канализации, газа и электричества для резидентов бесплатно. Прямо на территории площадки расположен пункт таможенного контроля, что сэкономит время, проведённое грузами на границе, и снизит итоговую стоимость продукции резидентов.

Аренда готовых производственных площадей под ключ позволяет производителю значительно сократить инвестиционный цикл и ускорить запуск производства. На территории площадки есть полностью готовое здание типового завода площадью 5000 кв. м. В настоящий момент его площадь занята двумя компаниями-резидентами. Но уже к 2023 году мы планируем построить дополнительные производственные площади: 10 000 кв. м с возможностью расширения до 20 000 кв. м. И далее в планах – ещё один объект площадью 15 000 кв. м на площадке «Моглино-2».

– Резидентам предоставляется возможность арендовать землю в «Моглино» и приобрести участок в собственность?

– Да. Арендовать земельный участок, к которому подведены все необходимые коммуникации, в «Моглино» очень выгодно: сегодня стоимость аренды гектара – от 7800 руб. в год.

После ввода в эксплуатацию промышленного объекта резидент имеет возможность выкупа земельного участка, на котором расположено производство. Цена гектара – от 156 000 руб.

– Кто ваши резиденты?

– В настоящий момент резидентами ОЭЗ «Моглино» являются 18 компаний. Это проекты в сферах производства полимеров, лекарственных препаратов, синтетических алмазов, строительных материалов и автокомпонентов, пищевой промышленности, деревообработки и машиностроения.

Общий объём заявленных инвестиций по всем проектам резидентов ОЭЗ – более 32 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – около 1900 единиц.

Якорным резидентом ОЭЗ «Моглино» является компания «Титан-Полимер», которая планирует реализовать проект по созданию комплекса по производству ПЭТФ-гранул и БОПЭТ-плёнок с объёмом инвестиций порядка 19 млрд рублей. В результате реализации данного проекта будет создано более 500 рабочих мест. Кроме того, запуск такого производства даст развитие смежным производствам, таким как производство радиоэлектроники, волокон и нитей, нетканых материалов, гибкой упаковки, печатной продукции, пластиковых изделий и пр.

Сейчас «Моглино» рассматривает ряд заявок от потенциальных резидентов-представителей этих отраслей промышленности.

SEZ MOGLINO – SPECIAL ECONOMIC OPPORTUNITIES AT THE BORDER OF THE EUROPEAN UNION

SEZ Moglino is a territory for implementation of investment projects, endowed with a special legal status, which gives investors a number of tax benefits and customs preferences, it also guarantees access to engineering, transport and business infrastructure. We talked to Anton Yakovlev, Acting CEO of SEZ Moglino JSC, about business development, projects and advantages of the special economic zone.

– Tell us about the specifics of the functioning of a special economic zone?

– Special economic zones exist today in more than 120 countries of the world. The task of these unique business-places is the development of national businesses or certain industries, the stimulation of exports and the growth of employment of citizens.

By organizing and supporting the development of Russian SEZs, the government solves the issues of attracting foreign investments, import substitution and development of domestic production, as well as the creation of qualified personnel.

SEZ Moglino is the only in the North-West of Russia SEZ of industrial-production type. It is located in the Pskov district of the Pskov region, 8 km from the regional center.

– The special economic zone is located close to Europe. What is the convenience of such a location?

– Advantageous location of SEZ Moglino is one of the main advantages for business development. The zone is conveniently located at the intersection of traffic flows between the European part of Russia, the Republic of Belarus and the Baltic countries. The volume of the potential consumer market of this region is more than 30 million people.

The two Russian capitals are also quite close: the distance to Moscow is 750 km, to St. Petersburg 280 km. The distance to the borders of the European Union is even less – only 45 km.

Transport accessibility of SEZ Moglino is provided by major federal highways A212 (Pskov – Estonia borderline), M10 (Moscow – Tver – Veliky Novgorod) and M20 (Moscow – Pskov – St. Petersburg).

Main railways pass through the Pskov Oblast: Moscow – Riga, St. Petersburg – Odessa.

The preliminary study of the possibility of construction of the railway line to the territory of the special economic zone from the railway station Moglino of the Oktyabrskaya railroad is in progress. The construction of the railway will allow to form a full-fledged transport and logistics hub and expand the list of logistic advantages of the site.

Transport accessibility of the region is also provided by the Pskov international airport, designed for medium-range passenger and cargo planes.

Companies which plan to import raw materials or export finished products by water can take advantage of the proximity of sea ports. Distance to a commercial port in Ust-Luga on the Gulf of Finland – 150 km, the nearest international seaport is located in Riga, only 270 km distance. The port in Tallinn is 350 km distance and in St. Petersburg – 280 km.

– You are a business supporter. Tell us about the benefits and preferences.

– The favorable SEZ Moglino. The economic conditions on the territory of the SEZ allow companies to carry out construction activities more effectively, to reach full production capacity more quickly, to reduce the cost of manufacturing finished products and, as a consequence, the final price of them. Our residents optimize production and administrative expenses due to preferential taxation, duties, rental rates, etc., which means they create a more competitive product, minimize costs due to preferential conditions for export-import and increase their profitability.

For example, residents of SEZ Moglino enjoy tax vacations for payments to the regional budget for a period of five years from the date of first profit.

In the future, throughout the lifetime of the special economic zone the profit tax for residents will be significantly lower than the current one outside the investment site. In addition, residents will be exempt from property and transport taxes for 10 years and from land tax for 5 years. Besides, on condition of carrying out export activity – even from the VAT.

Free customs zone regime is effective on the territory of the SEZ, which implies complete exemption of residents from customs duties (excise duty, import duty) on import of materials and equipment to the territory of the SEZ and on exports to foreign countries. Customs preferences significantly reduce expenses of resident companies on import and export of raw materials, equipment or finished products. When working with countries of the Customs Union it is necessary to pay VAT at the point of export of finished goods. When importing raw materials and equipment from the territory of the Customs Union, VAT is paid, but can be refunded by the tax authorities.

– SEZ Moglino provides residents with ready-made production facilities on a lease basis. Is this one more advantage of the special economic zone?

– One of the key advantages of SEZ Moglino is the 100% prepared infrastructure of the site. Connection of water, sewerage, gas and electricity is free of charge for the residents. There is a customs control point right on the territory of the site, which saves the time spent by the residents on the border and reduces the final cost of their products.

Renting turnkey production facilities allows the manufacturer to significantly reduce the investment cycle and accelerate the launch of production. There is a completely finished building of a standard plant of 5000 sq.m. on the territory of the site. At the moment its area is occupied by two resident companies. However, by 2023 we plan to build additional production facilities: 10,000 square meters with the possibility of expansion up to 20,000 square meters. Furthermore, we plan to build another facility of 15,000 sq.m. on the site of Moglino-2.

– Are the residents given the opportunity to rent land in Moglino and purchase a plot of land?

– Yes. It is very profitable to rent a plot of land in Moglino with all the necessary communications: today the cost of renting a hectare – from 7,800 rubles per year.

After the commissioning of the industrial facility, the resident has the opportunity to buy the land plot on which the production is located. The price of a hectare is from 156,000 rubles.

– Who are your residents?

– At the moment there are 18 companies as residents of SEZ Moglino. These are projects in the production of polymers, pharmaceuticals, synthetic diamonds, construction materials and automotive components, food industry, woodworking and mechanical engineering.

The total volume of declared investments in all projects of the SEZ residents is more than 32 billion rubles while the number of new jobs created is about 1900 people.

The anchor resident of SEZ Moglino is the Titan-Polymer company, which plans to implement a project on creation of a complex for production of PET pellets and BOPET-films with an investment volume of about 19 billion rubles. This project will create more than 500 jobs. In addition, the launch of such production will develop related industries, such as the production of electronics, fibers and threads, non-woven materials, flexible packaging, printing products, plastic products, etc.

Currently SEZ Moglino examines a number of applications from potential residents representing these industries.

КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
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 Израиля
– Федерация индийских ТПП
– Исландская торговая палата
– Торговая палата Испании
– Латвийская Торгово-промышленная палата
– Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
– Конференция промышленников Литвы
– Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
– Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
– Польская хозяйственная палата
– Российско-Германская внешнеторговая палата
– Хозяйственная палата Сербии
– Словацкая Торгово-промышленная палата
– Торгово-промышленная палата Республики Словения
– Союз палат и бирж Турции (TOBB)
– Центральная торговая палата Финляндии
– Хозяйственная палата Хорватии
– Экономическая палата Чешской Республики
– Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
– Российско-Британская торговая палата
– Итало-Российская торговая палата
– Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
– Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
– Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
– Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
– Всемирная федерация торговых палат
– Российский национальный комитет Международной торговой палаты
– Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
– Конфедерация ТПП стран АТР
– Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

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

Посольства и торгпредства:

– 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

IDEATION
креативное агентство

Креативное сопровождение бизнеса

ideationpro.ru

+ Графический дизайн

От визитки до упаковки
и даже больше

+ Дизайн упаковки

От лендинга
до интернет-магазина

+ Промышленный дизайн

От изделий из пластика
до арт-объектов и инсталяций

+ Продвижение в digital

От контекста и SEO
до таргета и SMM

И многое другое

Наши награды

DuPont™ CORIAN®
SHAPE THE FUTURE OF BLACK
INTERNATIONAL DESIGN AWARD

2021 WINNER
EUROPEAN PRODUCT DESIGN AWARD

DESIGN AND DESIGN
INTERNATIONAL AWARD

Мытищи, Московская область,
Россия, 141008,
улица Колпакова, 44

info@ideationpro.ru

+7 495 136-41-47

Реклама

Close to your business.

Quehenberger logistics

Your Partner for Contract Logistics and Industry Solutions.

Реклама