



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

REGION OF
THE MONTH - THE TAMBOV
REGION

TECHNOLOGIES
ON THE GUARD
OF ECOLOGY

RUSSIA – UZBEKISTAN:
FOR EQUAL AND
RESPECTFUL
PARTNERSHIP



HOSSAM ASHOUR

Area Vice President, Eastern Europe, Mondelez Europe:
«We are proud to be big investors in Russian economics
for more than 20 year»

RUSSIA
2017

UFA

28–29
SEPTEMBER

THIRD FORUM ON SMALL BUSINESS OF THE SCO AND BRICS REGIONS



上海合作组织



ORGANIZED BY



Government of the Republic of Bashkortostan
State Committee
of the Republic of Bashkortostan
for Entrepreneurship and Tourism



Ministry of Economic
Development
of the Russian
Federation



Chamber of Commerce
and Industry
of the Russian Federation



Shanghai
Cooperation
Organization
Business Council



RUSSIAN
EXPORT CENTER



Chamber of Commerce and Industry
of the Republic of Bashkortostan



SME
Corporation



AGENCY
FOR STRATEGIC
INITIATIVES



Russian
Franchise
Association



SC «BPGC»

SUPPORTED BY



А О «ТАМАК» начинается своя история с 1986 года – времени образования комбината полносборного домостроения в Тамбовской области. Сегодня это мощное предприятие по деревообработке и деревянному домостроению, свое доверие к которому, помимо частных заказчиков, выразили такие корпоративные клиенты, как ОАО «РЖД», Правительство РФ, ПАО «Газпром» и др. С 1986 по 2016 год было возведено более 1 000 000 квадратных метров быстро возводимых домов и зданий по панельно-каркасной технологии.

В 2001 году компания «ТАМАК» одной из первых в стране начала производство клееной конструкционной древесины, дополнив свой ассортиментный ряд брусковыми и фахверковыми домами. 100% австрийские инвестиции и западный менеджмент в сочетании с российским опытом и традициями позволили стать одной из ведущих компаний в отрасли.

Кроме производства каркасно-панельных домов, домов из клееного бруса и ЦСП компанией освоены и хорошо отлажены выпуск конструкционной клееной древесины, элементов садово-паркового дизайна из сибирской лиственницы, деревянных евроокон и клееного оконного бруса.

Сегодня «ТАМАК» экспортирует свою продукцию в 24 страны ближнего и дальнего зарубежья.

The JSC TAMAK has begun its history since 1986 – the time of the formation of a Combine of dry construction houses in the Tambov region. Today, it is a powerful wood processing and wooden house construction enterprise, which is trusted by not only private customers, but also such corporate clients as the JSC Russian Railways, the Government of the Russian Federation, the PJSC Gazprom and others. More than 1 000 000 square meters of prefabricated houses and buildings on panel-frame technology were built from 1986 to 2016. In 2001, TAMAK was one of the first in the country to start the production of glued laminated structural timber, enlarging its assortment with bar and timber framing houses. 100% of the investments being Austrian and the western style of management combined with the Russian experience and traditions allowed the company to become one of the leading ones in this industry.

In addition to the production of frame-panel houses and houses made of laminated bars and CBPB, the company has mastered and tuned the production of structural glued wood, elements of landscape design from Siberian larch, wooden tilt-and-turn windows and glued window bars.

Today TAMAK exports its products to 24 countries of the near and far abroad.

Издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа: Максим Фатеев, Вадим

Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Наталья Варфоломеева

PR и реклама: Ирина Длугач

Дизайн/верстка: Виталий Гавриков

Корректор: Мария Башкирова

Перевод: Григорий Россаякин

Адрес редакции: 143966, Московская область, г.

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

е-mail: mail@b-d-m.ru

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.

Тираж: 30000 экз.

Publisher: «Business DIALOG Media» LLC with the support of the RF CCI

Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov,

Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya

Managing Editor: Natalia Varfolomeyeva

PR and Advertising: Irina Dlugach

Designer: Vitaliy Gavrikov

Proofreaders: Maria Bashkirova

Translation: Grigoriy Rossyaykin

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

е-mail: mail@b-d-m.ru

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.

Edition: 30000 copies



На обложке: Хоссам Ашур

Вице-президент в регионе Восточная Европа, Mondelez Europe

Hossam Ashour

Area Vice President, Eastern Europe, Mondelez Europe

RUSSIAN BUSINESS GUIDE (SEPTEMBER 2017)



Мария Суворовская,
главный редактор

Тамбовская область вошла в пятерку лидеров ЦФО по темпам развития промышленного комплекса и занимает второе место в Черноземье по темпам роста промышленности. Индекс промышленного производства в этом году составил 108,4 процента относительно аналогичного периода 2016-го. На страницах нашего очередного выпуска RBG мы расскажем вам о том, как известный аграрный регион наращивает промышленные обороты, меняя стереотипы.

Традиционно мы познакомим вас с новейшими инновационными разработками российских специалистов, расскажем о деловом сотрудничестве и бизнес-партнерстве России с зарубежными странами и, конечно, в Год экологии не обойдем стороной и эту тему. Приятного чтения!

The Tambov region is one of the five leaders of the Central Federal District in terms of the pace of development of the industrial complex and ranks second in the Central Chernozem Region in terms of industrial growth. The index of industrial production this year was 108.4 percent compared to the same period in 2016. On the pages of our next issue of RBG, we will tell you how a well-known agrarian region increases industrial turnover, changing stereotypes.

Traditionally, we will introduce you to the latest innovative developments of Russian specialists, we will tell you about business cooperation and business partnership between Russia and foreign countries and, of course, this year in the Year of Ecology in Russia. Enjoy reading!

Мосты сотрудничества THE BRIDGES OF COOPERATION

4

РОССИЯ – УЗБЕКИСТАН: ЗА РАВНЫЕ, ПАРТНЕРСКИЕ, УВАЖИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

RUSSIA – UZBEKISTAN: FOR EQUAL AND RESPECTFUL PARTNERSHIP

Тема номера COVER STORY

8

СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ ОТ «МОН'ДЭЛИС РУСЬ»
SWEET LIFE BY MON'DELEZ RUS

Территория экспорта TERRITORY OF EXPORT

14

ЭКСПОРТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО ЕДИНЫМ СТАНДАРТАМ ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ВЛАДИВОСТОКА

COMMON STANDARDS FOR EXPORT EDUCATION FROM KALININGRAD TO VLADIVOSTOK

Регион номера – Тамбовская область REGION OF THE MONTH – TAMBOV REGION

22 АЛЕКСАНДР ГАНОВ: «ЕСЛИ ЛЮДИ ВИДЯТ ВОЗМОЖНОСТИ, ВСЁ СТАНОВИТСЯ ПРОЩЕ»
ALEXANDER GANOV: «IF PEOPLE SEE OPPORTUNITIES, EVERYTHING BECOMES EASIER»

32 «МЫ НАУЧИЛИСЬ ВЫПОЛНЯТЬ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ, А ГЛАВНОЕ – НАУЧИЛИСЬ ИХ ФИНАНСИРОВАТЬ!»
«WE HAVE LEARNED TO IMPLEMENT ENERGY SERVICE CONTRACTS, AND MOST IMPORTANTLY – WE HAVE LEARNED HOW TO FINANCE THEM!»

38 НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
NEW OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT

46 ЗАВОД «НВА» - НАДЕЖНОСТЬ, ВЫГОДА, АДЕКВАТНОСТЬ
THE NVA PLANT – RELIABILITY, BENEFIT, ADEQUACY

50 НА ЗАЩИТЕ ЖИЗНИ
SAFEGUARDING LIVES

Операция «Инвестор» OPERATION «INVESTOR»

56 «ТЕХНОСФЕРА»: КАЧЕСТВО ВЫШЕ ЦЕНЫ!
TECHNOSPHERE: QUALITY IS ABOVE THE PRICE!

60 ВМЕСТО СВАЛОК - ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫЕ ПОЛИГОНЫ
ENVIRONMENTALLY SAFE LANDFILLS INSTEAD OF TRASH DUMPS

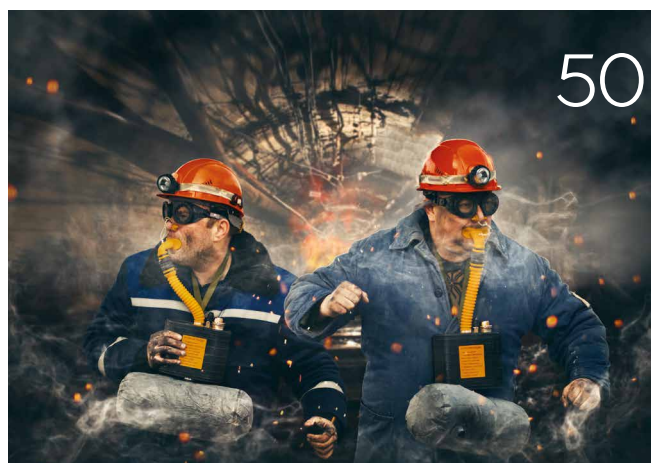
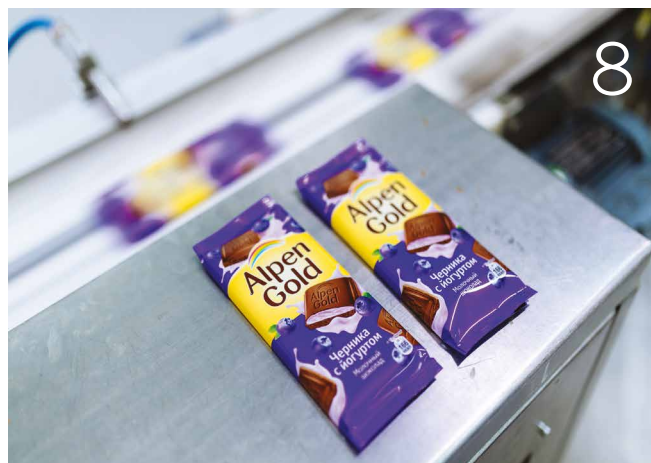
64 ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЭКОЛОГИИ
TECHNOLOGIES ON THE GUARD OF ECOLOGY

Проекты ТПП РФ RF CCI projects

68 «СДЕЛАНО В РОССИИ»
«MADE IN RUSSIA»

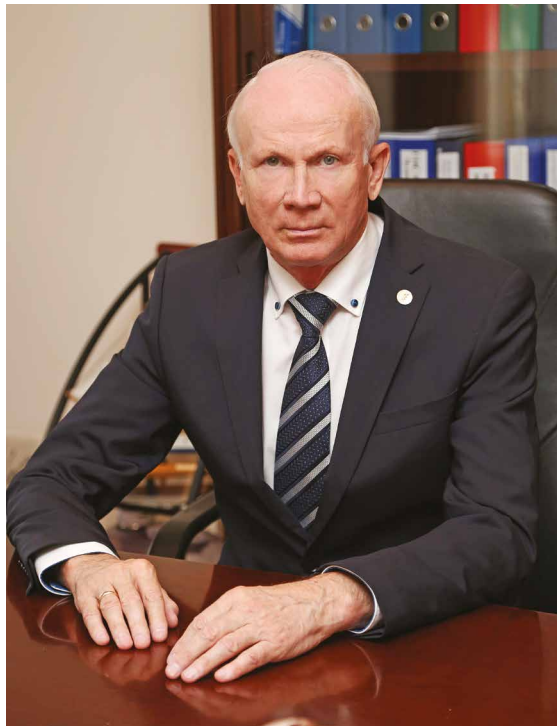
Мосты сотрудничества THE BRIDGES OF COOPERATION

72 НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАВНЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА
NEW OPPORTUNITIES FOR LONG-STANDING COOPERATION



РОССИЯ – УЗБЕКИСТАН:

ЗА РАВНЫЕ, ПАРТНЕРСКИЕ, УВАЖИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ



ФЁДОР ДЕГТЯРЁВ:

«Сегодня правительство Узбекистана делает всё, чтобы решить накопившиеся проблемы»

- Вообще, как сказал президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катягин, деловые советы - это бренд системы Торгово-промышленной палаты России.

Задача делового совета – продвижение товаров и услуг и защита наших экспортеров и импортеров, которые работают на этом рынке. А вопросов, которые приходится решать, в том числе и на уровне правительства, много.

Мы провели российско-узбекский форум, показали, на что мы способны. Представили деловой совет на межправкомиссии, которую возглавляет заместитель председателя Правительства России Дмитрий Козак, где очень внимательно обсуждали все проблемы, которые сегодня существуют при работе на узбекском рынке.

Радует другое: сегодня правительство Узбекистана делает все для того, чтобы решить те проблемы, которые есть, которые накопились. Они берут на контроль исполнение обязательств узбекских компаний перед российскими. Сейчас опубликован проект по либерализации валютного регулирования.

Одна из проблем – протекционизм, который в Узбекистане существует на очень

высоком уровне. Когда не на табак, не на алкоголь, а на продукты питания из России устанавливается акцизный налог в размере 70 процентов, о какой добросовестной конкуренции может идти речь? Нет её. Поэтому мы эти вопросы ставим и будем стремиться, чтобы их снять, чтобы облегчить нашим предприятиям работу на рынке этой удивительной страны. А рынок этот – очень ёмкий, ведь население Узбекистана более 30 миллионов человек. Рынок – понятный нам, известный нам, где нет языковых барьеров - практически все говорят на русском. Мы готовы там работать, создавать совместные предприятия. И они также в этом заинтересованы.

ЕЛЕНА ЯЦЕНКО:

«Подготовка кадров для бизнеса – это тоже вопрос делового совета»

- Очень много зависит от отношения самих людей. Бизнес – это не только экономика, это ещё и некие гуманитарные отношения между людьми. В 2010 году проводилось исследование: что знает гражданин Узбекистана про Россию, про бизнес и как он относится к тому, что российский бизнес более активно будет работать на территории Узбекистана. Тогда мы очень удивились тому, что понимание рядового жителя этой страны того, что происходило у нас, отставало от реалий. Примерно то же можно сказать и про наших граждан.

Часть исследования была посвящена сфере образования. Был вопрос: куда бы вы в первую очередь отправили учиться своих детей? Россия оказалась в череде стран где-то на четвёртом-пятом месте. На первом же месте стояло – «не отправили бы никуда». Люди уже определенным образом были ориентированы на то, что они будут развиваться отдельно. Во всяком случае - от России.

Вложения в человеческий капитал, которые сейчас Узбекистан начинает деклариовать, категория с одной стороны экономическая, а с другой – психологическая. И, как мне кажется, в данном случае нам нужно в большей мере предлагать те образовательные услуги, которые может предоставить наша страна. Пока ещё в Узбекистане есть люди, которые закончили наши лучшие университеты и которые могут сориентировать свою молодежь на обучение у нас. И ребята, обучаясь у нас, получая некоторые азы совместного с нашими студентами воспитания, могут стать такими «межкультурными мостиками» между нашими странами.

Ещё одно исследование, которое мы провели уже среди мигрантов из Узбекистана, Киргизстана и Таджикистана, касалось того, на какие цели они будут тратить заработанные здесь деньги. Очень многие граждане Узбекистана помимо таких личных целей, как постройка дома и свадьба детей, упомянули в числе приоритетов



обучение детей и готовность вкладывать-ся в бизнес, в том числе и в совместный бизнес.

Нам нужно развивать разные формы взаимодействия, в том числе и в сфере подготовки кадров. Узбекистан – страна молодая, к 2050 году там будет около 40 миллионов человек – это уже больше чем на Украине, и вопрос подготовки кадров для бизнеса – это тоже вопрос делового совета. На территории России мы можем готовить бизнесменов и той стороны. Почему нет? У них, например, сейчас создан фонд президента, который выделяет субсидии для обучения за рубежом. Они всегда будут заинтересованы в подготовке-переподготовке кадров, они всегда будут заинтересованы в росте. Они прекрасно понимают, что велосипед, которые не едет – падает.

ЕЛЕНА ШИРИНСКАЯ:

«Доверие к рублю нужно прививать»

- Между банкирами наших стран предельно уважительные, очень хорошие и дружественные отношения. Все банкиры стран ближнего зарубежья очень, скажем так, трепетно относятся к банкирам российским. Они видят нас как площадку, где можно учиться.

Мешает то, что наша национальная валюта - российский рубль - популярен не везде. Мы знаем, что в белорусско-российских расчетах рубль используется активно, что же касается узбекско-российских отношений, то его надо популяризировать, продвигать. Поскольку волатильность нашей валюты довольно высокая, доверие к ней нужно воспитывать, прививать.

Новое руководство Узбекистана поставило перед собой важную задачу – либерализовать валютный рынок. Мы знаем, что в этой стране очень жесткое валютное законодательство. Узбекская валюта – сум, неконвертируемая, и заключать контракты нашим экспортерам в узбекских сумах, конечно, возможно, но вывезти и конвертировать – нереально. Можно, конечно, номинировать контракты в рублях, но опять же узбекским покупателям продукции купить рубль на внутреннем рынке через биржу сложно. Поскольку курс регулируется Центральным банком, существует очень жесткая вертикаль, перейти быстро на либерализацию курса невозможно. Центральным банком должны быть предприняты последовательные шаги, и мы знаем, что его новое руководство этим занимается.

Если же говорить про инструментарий,

который защищает и страхует риски наших российских экспортеров, то институт российского экспортного агентства существует, и мы осуществляем популяризацию различных банковских инструментов, которые могли бы риски защитить. Нужно все-таки использовать передовые международные инструменты расчетов. ТрансКапиталБанк и среди узбекских банков, и среди российских экспортеров популяризирует возможности работы с использованием уже наработанных очень хороших практик и российского экспортного агентства, и инструментов документарного бизнеса. Так что процесс идет, но идет медленнее, чем хотелось бы.

В наших экономических взаимоотношениях должен присутствовать и гуманитарный аспект. Нужно менять сложившееся, скажем так, несколько пренебрежительное отношение российских жителей к узбекским, таджикским, киргизским работникам, которые здесь, у нас в России, убирают улицы, строят дороги, возводят города. Хочется видеть отношение такое же уважительное, которое мы чувствуем в Узбекистане, когда приезжаем в эту страну. Нам, в нашем Евразийском экономическом союзе, в СНГ, нужно выстраивать отношения равные, партнерские, уважительные.

RUSSIA – UZBEKISTAN: FOR EQUAL AND RESPECTFUL PARTNERSHIP



Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region Vadim Vinokurov held a meeting devoted to the work of the Business Council of Russia and Uzbekistan. The participants were the head of the Russian-Uzbek Business Council Fedor Degtyarev and its members – Deputy Chairman of the Board of TransCapital Bank Elena Shirinskaya and member of the RF CCI Committee on Economic Integration Elena Yatsenko. The conversation touched upon the problems of interaction with entrepreneurs on specific business issues. The participants of the conversation speak.

FEDOR DEGTYAREV:

«Today the government of Uzbekistan does everything to solve the accumulated problems»

– In general, as the president of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergey Katyrin said, business councils are a brand of the system of the Chamber of Commerce and Industry of Russia.

The task of the business council is to promote goods and services and protect our exporters and importers who work in this market. And there are many issues that need to be addressed, including at the government level.

We held a Russian-Uzbek forum, showed

what we are capable of. We represented the Business Council at the intergovernmental commission headed by Deputy Prime Minister Dmitry Kozak, where all the problems that exist today when working in the Uzbek market were scrutinized. And they certainly exist.

On the other hand there is a positive side: today the government of Uzbekistan is doing everything to solve existing problems, which have accumulated. They take control over the fulfillment of obligations of Uzbek companies to Russian companies. Now the project on liberalization of currency regulation is published.

One of the problems is protectionism, which exists in Uzbekistan, and exists at a very high level. When an excise tax of 70 percent is set not on tobacco or alcohol, but on the Russian food,

the fair competition is not in question. That is why we pose these questions and will strive to resolve them in order to facilitate the work of our enterprises in the market of this amazing country. And this market is very receptive, because the population of Uzbekistan is more than 30 million people. We understand and know this market, there are no language barriers – almost everyone speaks Russian. We are ready to work there, to create joint ventures. And they are also interested in this.

ELENA YATSENKO

«Training of staff for business is also a matter of the Business Council»

– A lot depends on the attitude of the people themselves. Business is not only about the



economy, it is also some kind of humanitarian relations between people. In 2010, a study was conducted: what a citizen of Uzbekistan knows about Russia, about business and what is their attitude towards the fact that Russian business will be more active in Uzbekistan. We were very surprised to find out that an ordinary citizen of Uzbekistan's understanding of what was happening in Russia was behind the realities. In fact the same can be said about our citizens.

Part of the study was devoted to the education sector. There was a question: «Where would you send your children to study first?» Russia was among somewhere in the fourth or fifth place. The answer «would not send anywhere» was in the first place. People have already been in a certain way about to develop separately. At any rate – separately from Russia.

Investment in human capital, which Uzbekistan starts to declare now, is on the one hand an economic category, and on the other – a psychological one. And it seems to me that in this case we need to offer more actively the educational services that our country can provide. So far, there are people in Uzbekistan who graduated from our best universities, and who can guide their youth to study in Russia. And the guys, who study in Russia, get some basics of upbringing together with our students, can become such «intercultural bridges» between our countries.

Another study that we conducted among migrants from Uzbekistan, Kyrgyzstan and Tajikistan concerned the purpose of spending the money earned here. A lot of citizens of Uzbekistan, in addition to such personal

goals as building of a house and wedding of children have mentioned among the priorities the education of children and the willingness to invest in business, including in joint business.

We need to develop various forms of interaction, including in the field of training. Uzbekistan is a young country, there will have been about 40 million people by the year 2050 – that is already more than in Ukraine, and the issue of staff training for business is also a matter of the Business Council. On the territory of Russia we can train businessmen of the Uzbek side. Why not? They, for example, now have a presidential fund, which allocates subsidies to study abroad. They will always be interested in training and retraining of personnel, they will always be interested in growth. They perfectly understand that a bike that is not moving – falls.

ELENA SHIRINSKAYA

«Confidence in the ruble should be cultivated»

– The relations between bankers of our countries are extremely respectful, very good and friendly. All the bankers of the countries of the near abroad are very, so to speak, meticulous about Russian bankers. They see us as a platform where they can study.

The problem is that our national currency – the Russian ruble – is not popular everywhere. We know that the ruble is used actively in the Belarusian-Russian payments, as for Uzbek-Russian relations, it needs to be popularized and promoted. Since the volatility of our currency is quite high, the confidence in it must be nourished, cultivated.

The new leadership of Uzbekistan has set itself an important task – to liberalize the

foreign exchange market. We know that this country has very strict currency legislation. The Uzbek currency is the som that is not convertible, and our exporters certainly can conclude contracts in Uzbek soms, but it is impossible to take them out and convert. One can certainly nominate contracts in rubles, but again, Uzbek costumers cannot easily buy rubles in the domestic market on the exchange. Since the rate is regulated by the Central Bank, there is a very rigid vertical, a quick shift to liberalization of the exchange rate is not possible. The Central Bank must take consistent steps, and we know that its new leadership is engaged in this.

If we talk about tools that protect and insure the risks of Russian exporters, then the institute of the Russian export agency exists, and we popularize various banking instruments that could protect against the risks. It is still needed to use advanced international settlement tools. TransCapital Bank popularizes among both Uzbek banks, and Russian exporters the opportunities to work with the already mastered very efficient practices, the Russian export agency and the tools of documentary business. So the process is under way, but it is slower than we would like it to be.

The humanitarian aspect must also be present in our economic relations. We need to change this prevailing, let us say, somewhat disparaging attitude of Russian residents towards Uzbek, Tajik, Kyrgyz workers, who are clean up streets here in Russia, build roads, construct cities. I want to see the same respectful attitude that we feel in Uzbekistan when we come to this country. We need to build equal, partner, respectful relations in our Eurasian Economic Union, in the CIS.

СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ ОТ «МОН'ДЭЛИС РУСЬ»



Почти все мы сладкоежки, если даже кто-то это активно скрывает. Шоколад, конфеты, печенье.... Не это ли приятное дополнение к чаю или кофе и приятной компании?

О КОМПАНИИ «МОН'ДЭЛИС РУСЬ»

ООО «Мон'дэлис Русь» (www.mdlz.ru, входит в группу компаний Mondelez International) работает на российском рынке более 20 лет и является лидером в категориях «шоколадные плитки» и «печенье»; а также занимает уверенное второе место по продажам жевательной резинки. Компания выпускает любимые россиянами бренды, такие как шоколад Alpen Gold, Milka и Picnic, печенье «Юбилейное», Oreo, бисквит «Медвежонок Барни», соленый крекер TUC и жевательная резинка Dirol. Заводы компании расположены во Владимирской и Новгородской областях. Компания активно инвестирует в российскую экономику и осуществляет масштабные социальные и благотворительные проекты. С 1994 года инвестиции компании в экономику России превысили \$1 млрд, объем инвестиций в социальную сферу за последние 3 года достиг \$5 млн.

MILKA - ВКУС НЕЖНОСТИ

Нежный вкус шоколада Milka давно полюбился многим россиянам. В июле 2017 года «Мон'дэлис Русь» представила сразу три новинки в портфеле продукции Milka. Впервые в России появились печенье и бисквиты с настоящим молочным шоколадом Milka и нотками альпийской нежности!

Это потрясающе вкусные продукты, кото-

рыми можно наслаждаться каждый день за обычным перекусом или семейным чаепитием. Новинки представлены в трех разных форматах, что позволит удовлетворить различные запросы покупателей.

Milka Choco Cow – печенье в форме коровы из нежного рассыпчатого теста, покрытое молочным шоколадом – наверняка понравится семье с детьми.

Milka Choco Cookie – хрустящее печенье с кусочками молочного шоколада – подойдет для шумной вечеринки.

Milka Soft & Choc – воздушный бисквит с нежной шоколадной начинкой и кусочками настоящего молочного шоколада – создан для тех, кто ценит изысканный вкус. В состав всех трех продуктов входит настоящий шоколад Milka с альпийским молоком.

«В европейском ассортименте Milka более 20 разновидностей самых разнообразных бисквитов и печенья, – комментирует Юлия Бобовникова, старший бренд-менеджер в категории «бисквиты» ООО «Мон'дэлис Русь», – При выборе продуктов для России мы ориентировались на предпочтения российских покупателей, но в то же время стремились привнести новые интересные продуктовые форматы, еще не представленные на рынке. И, конечно же, нашей целью было познакомить российских покупателей с высочайшим качеством бисквитов Milka. Мы уверены: секрет по-настоящему вкусного печенья кроет-

ся в шоколаде, именно поэтому во всех трех новинках содержится настоящий нежный молочный шоколад Milka». Бисквиты Milka, относящиеся к сегменту премиум-продуктов, широко представлены в таких европейских странах, как Германия, Бельгия, Франция, Италия, Испания и др., где они занимают лидирующие позиции по популярности. «До сих пор на российском рынке было мало качественного печенья с настоящим шоколадом, и мы, как лидер рынка, хотим сформировать этот сегмент, – отмечает Юлия Бобовникова, старший бренд-менеджер в категории «бисквиты» ООО «Мон'дэлис Русь» – Бренд Milka – один из самых популярных и любимых российскими потребителями: 95% россиян знакомы с брендом Milka и доверяют ему, а каждая четвертая семья покупала шоколад Milka в течение последнего года. Мы уверены, что им придется по вкусу новое сочетание нежнейшего шоколада Milka и вкунейшего печенья, и они по достоинству оценят новые продукты».

«ПОКРУТИ, ЛИЗНИ, ОБМАКНИ»

В 1912 году «Национальная бисквитная компания» (NaBisCo) США запустила бренд печенья Oreo — с шоколадным бисквитом и ванильным кремом. Сегодня OREO – печенье №1* в мире и ключевой бренд Mondelez International с оборотом более \$2 млрд долл.

На российский рынок печенье OREO с

классическим ванильным вкусом вышло в 2015 году и сейчас производится локально по единой мировой технологии на фабрике «Большевик» в г. Собинка (Владимирская область).

В августе 2017 года компания «Мон'дэлис Русь» представила долгожданную новинку: теперь жители России смогут приобрести легендарное печенье OREO с какао и начинкой со вкусом шоколада. Это то же вкусное OREO, но еще более шоколадное!

«Бренд OREO на данный момент занимает третье место на российском рынке печенья (по объемам продаж в денежном выражении). В то же время мы знаем, что печенье с шоколадным вкусом – второе по популярности после классического печенья в России. Поэтому из всего разнообразия линейки OREO было принято решение предложить россиянам OREO с шоколадным вкусом. Проведено предварительное исследование, потребителям предложили попробовать шоколадный OREO и получили отличные результаты – 79% респондентов понравился новый вкус», – говорит Юлия Бобовникова, старший бренд-менеджер в категории «бисквиты» ООО «Мон'дэлис Русь».

OREO – легендарный мировой бренд, в этом году ему исполнилось 105 лет. «Продукт снискал заслуженную любовь у потребителей во всем мире, – комментирует Юлия. – Сегодня это бренд печенья №1 на планете, он продается в более чем 100 странах мира».

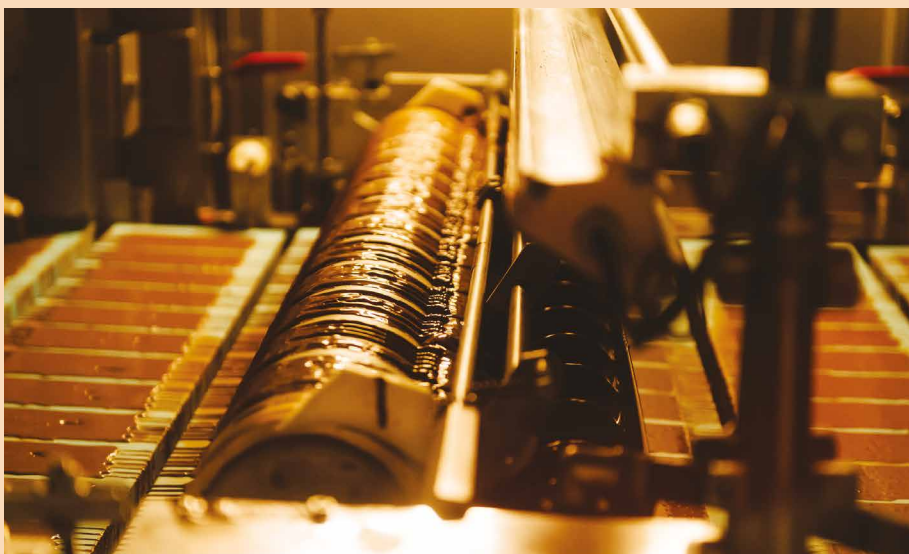
Новое печенье OREO производится на фабрике «Большевик» в городе Собинка Владимирской области и уже доступно в магазинах на всей территории России.

ВСЕ НА PICNIC!

7 сентября 2017 года состоялась официальная церемония открытия новой линии по производству шоколадных батончиков Picnic на заводе «Мон'дэлис Русь» в г.Покров Владимирской области. Это событие стало частью программы модернизации завода, общая сумма инвестиций в которую составила более 700 миллионов рублей. С вводом в эксплуатацию новой линии проектная мощность завода увеличится на 10% до 82 тысяч тонн в год.

Кроме запуска новой линии Picnic, программа модернизации включает оснащение производства современной печью по обжарке орехов, способной обрабатывать около 5 тысяч тонн орехов в год. В этом инновационном агрегате используется многоуровневая система подачи воздуха, обеспечивающая равномерную прожарку орехов. Печь оборудована автоматической системой очистки обжаренного ореха от шелухи и системой технического зрения, которая позволяет отбраковывать некондиционный орех на самом начальном этапе производства.

«Открытие новой линии – это значимое событие как для компании, так и для региона в целом. Новая линия позволит не только увеличить проектную мощность завода на 10% до 82 тысяч тонн в год, но и создать более 70



новых рабочих мест. Инвестиции в модернизацию завода во Владимирской области подтверждают наше намерение развивать бизнес на российском рынке, наращивая объемы производства и поддерживая высокое качество нашей продукции. Добиться повышения эффективности производства позволяет наша инновационная политика, которая включает в себя разработку и внедрение новых продуктов, а также методов организации производственного процесса, являющихся результатом различных исследований на глобальном уровне», – прокомментировал генеральный директор ООО «Мон'дэлис Русь» Хоссам Ашур.

Напомним, что завод по производству шоколада в г. Покров уже не первый раз становится объектом для крупных инвестиций. Ведь это важная площадка «Мон'дэлис Русь» по запуску инновационных продуктов. Именно здесь начали производить шоколад совершенно новых форматов, такой как Alpen Gold OREO, Alpen Gold MaxFun, Milka Bubbles с начинкой.

DIROL WHITE: ЖИВИ С УЛЫБКОЙ!

В самом начале августа 2017 года «Мон'дэлис Русь», один из ведущих производителей жевательной резинки в России, представляет первую в своей линейке освежающую жевательную резинку Dirol White с отбеливающими свойствами с двумя вкусами – «Мята» и «Перечная мята».

«Расширяя линейку новой жевательной резинкой Dirol White со вкусами мяты и перечной мяты, мы хотим предложить потребителям по-настоящему востребованный продукт, отвечающий современным запросам рынка», – говорит Мария Комбарова, старший бренд-менеджер категории «жевательная резинка и леденцы» ООО «Мон'дэлис Русь».

Одно из самых важных достоинств новой жевательной резинки – ее отбеливающие свойства, которые обеспечены уникальной технологией, запатентованной Mondelez International. Причем, в отличие от стоматологического отбеливания, деликатная технология в новом продукте Dirol небразивна, а, значит, не вредит эмали и не вызывает болезненную чувствительность зубов. По сути, эта эксклюзивная формула запускает в полости рта «стиральную машину», которая позволяет мягко очистить зубы при помощи слюны и специальных отбеливающих ингредиентов. Данная технология была разработана в научно-исследовательском центре Mondelez International в Моррис Плейнс (штат Нью-Джерси, США).

Отбеливающие и освежающие дыхание жевательные резинки относятся к премиальному сегменту и свидетельствуют о стремлении вести здоровый образ жизни, а также производить благоприятное впечатление на окружающих. При этом наиболее востребованными в России остаются продукты с мятым вкусом.



SWEET LIFE BY MON'DELEZ RUS

Almost all of us are sweet tooths, even if someone actively hides it. Chocolate, sweets, cookies ... Is not it a nice complement to tea or coffee and a pleasant company?

ABOUT MON'DELEZ RUS

Mon'delez Rus LLC (www.mdlz.ru, part of the Mondelēz International group of companies) has been operating in the Russian market for more than 20 years and it is a leader in the categories «chocolate bars» and «cookies»; also it holds a confident second place in sales of chewing gum. The company produces brands that Russians love: chocolate bars and tablets, Alpen Gold, Milka, Barni biscuits and Picnic, cookies «Jubilee», OREO, TUC salted crackers and chewing gum. The company's factories are located in the Vladimir and Novgorod regions. The company actively invests in the Russian economy and implements large-scale social and charity projects. Since 1994, the company's investment in the Russian economy has exceeded \$ 1 billion, the volume of investment in the social sphere over the past 3 years has reached \$ 5 million.

MILKA – TENDERNESS IS INSIDE

A delicate taste of chocolate Milka has been liked by many Russians for a long time. In July 2017, Mon'delez Rus presented three new products of the Milka product portfolio. For the first time cookies and biscuits with real milk chocolate Milka and flavors of alpine tenderness appeared in Russia!

These are extremely delicious products that you can enjoy every day for an ordinary snack or family tea party. The novelties are presented in three different formats, which will satisfy various requests of customers.

Milka Choco Cow – cookies in the form of a cow made from a tender crumbly dough, covered with milk chocolate. It will surely appeal to families with children.

Milka Choco Cookie – crispy cookies with pieces of milk chocolate, suitable for a noisy party.

Milka Soft & Choc – an aerated biscuit with a delicate chocolate filling and pieces of real milk chocolate – created for those who appreciate an exquisite taste.

The ingredients of all three products includes real Milka chocolate with alpine milk.

«There are more than 20 varieties of different biscuits and cookies in the European range of Milka products,» comments Julia Bobovnikova, senior brand manager in the category «biscuits» at Mon'delez Rus LLC. «When choosing products for Russia, we were guided by the preferences of Russian costumers, but at the same time, we tried to bring in new interesting product formats that has not been presented on the market yet. And, of course, our goal was to acquaint Russian costumers with the highest quality of Milka biscuits. We are sure: the secret of a really delicious cookie is in the chocolate, that is why all three novelties contain real Milka milk chocolate.» Milka biscuits belong to the segment of premium products and are widely represented in such European countries as Germany, Belgium, France, Italy, Spain, etc., where they occupy a leading position in terms of popularity. «So far, there have been few quality cookies with real

chocolate on the Russian market, and we, as a market leader, want to form this segment,» says Julia Bobovnikova. «The brand Milka is one of the most popular and loved by Russian consumers: 95% of Russians are familiar with the brand Milka and trust it, and every fourth family has bought Milka chocolate during the previous year. We are sure that they will like a new combination of the most delicate Milka chocolate and delicious biscuits, and they will appreciate new products.»

«TWIST, LICK, DUNK»

Magic happened on March 6, 1912 when two decoratively embossed chocolate-flavored wafers met up with a rich crème filling. Enjoyed in more than 100 countries, today the Oreo brand is the world's top selling cookie with a turnover of more than \$ 2 billion.

OREO cookies with classic vanilla flavor came out on the Russian market in 2015 and now it is produced locally according to a single world technology at the Bolshevik factory in Sobinka (the Vladimir region).

In August 2017, the company Mon'delez introduced a long-awaited novelty: now the inhabitants of Russia will be able to buy legendary OREO cookies with cocoa and filling with a taste of chocolate. It is the same delicious OREO, but even more chocolate!

«OREO brand at the moment is the third in the Russian market of cookies (in terms of sales in monetary terms). At the same time, we know that cookies with a chocolate flavor are the

second most popular after the classic cookies in Russia. Therefore, it was decided to offer Russians OREO with a chocolate flavor from the diversity of OREO range. A preliminary study was conducted, consumers were asked to try the chocolate OREO, and we got excellent results – 79% of respondents liked the new taste,» says Julia Bobovnikova.

OREO is the legendary world brand, this year it turned 105 years old. «The product has earned a deserved love from consumers all over the world,» comments Julia. «Today it is the brand of cookie number 1 on the planet, it is sold in more than 100 countries of the world.»

The new OREO cookies are produced at the Bolshevik factory in Sobinka, the Vladimir Region, and are already available in stores throughout Russia.

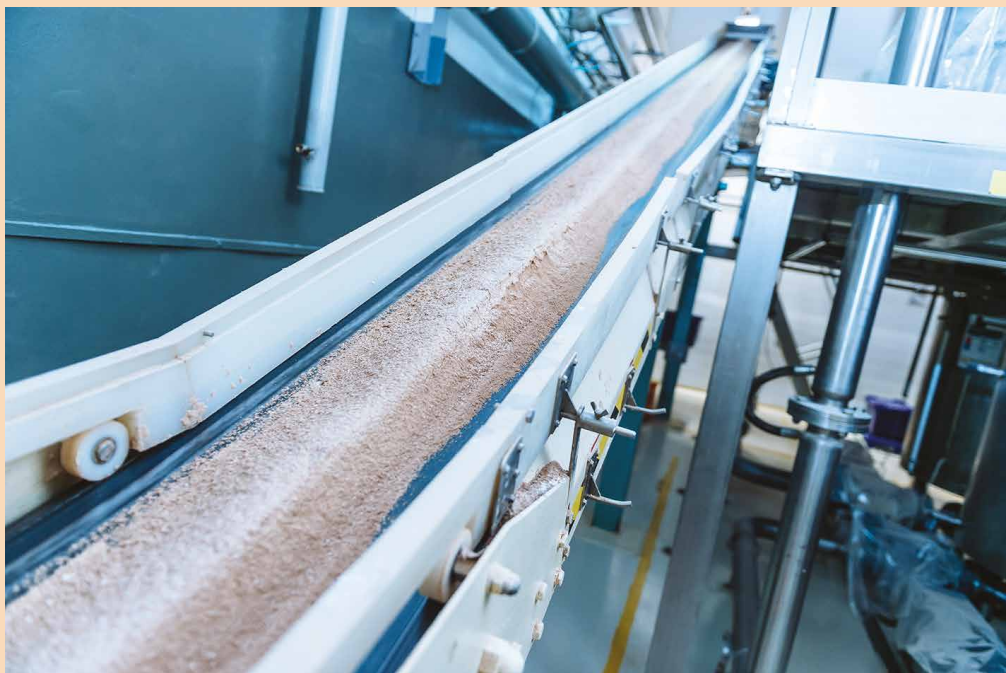
EVERYONE FOR A PICNIC!

On September 7, 2017, the official opening ceremony of a new line for the production of chocolate bars Picnic at the plant Mon'delez Rus took place in Pokrov, the Vladimir region. This event became part of the modernization program of the plant, the total investment amounted for more than 700 million rubles. With the commissioning of the new line, the design production capacity of the plant will increase by 10% to 82 thousand tons per year.

In addition to launching of the new Picnic line, the modernization program includes equipping the production with a modern nut roasting oven capable of processing of about 5,000 tons of nuts per year. This innovative unit uses a multilevel air supply system, which ensures steady roasting of nuts. The oven is equipped with an automatic system for cleaning the roasted nuts from the husks and a system of technical vision, which allows rejecting of untempered nuts at the very beginning of production.

«The opening of a new line is a significant event, both for the company and for the region as a whole. The new line will not only increase the design capacity of the plant by 10% to 82 thousand tons per year, but also create more than 70 new jobs. Investment in the modernization of the plant in the Vladimir region confirms our intention to develop business in the Russian market, increasing production volumes and maintaining the high quality of our products. Our innovation policy, which includes the development and introduction of new products, as well as the methods of organizing the production process resulting from various studies at the global level, allows us to achieve higher production efficiency,» commented Hossam Ashour, CEO of Mon'delez Rus LLC.

Let us remind that the plant for the production of chocolate in Pokrov is not becoming an object for large investment for the first time. After all, this is the most important site of Mon'delez Rus for launching innovative products. It was here that chocolate





in completely new formats, such as Alpen Gold OREO, Alpen Gold MaxFun, Milka Bubbles with a filling was produced for the first time in Russia.

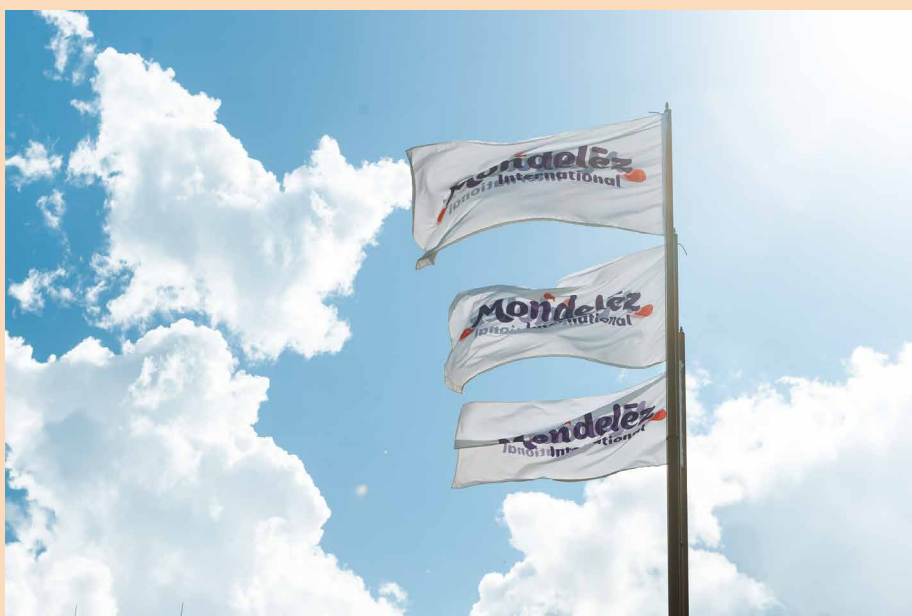
DIROL WHITE: LIVE WITH A SMILE!

At the beginning of August 2017, Mon'delez, one of the leading manufacturers of chewing gum in Russia, introduced the first in its line of refreshing chewing gum Dirol White with bleaching properties and two flavors – Mint and Peppermint.

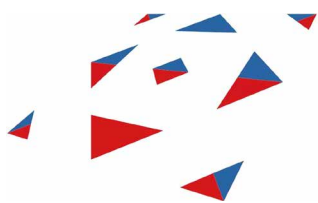
«By expanding the line with a new chewing gum Dirol White with the tastes of mint and peppermint, we want to offer consumers a truly popular product that meets the current market demands,» says Maria Kombarova, senior brand manager of the category «chewing gum and candies» at Mon'delez Rus LLC.

One of the most important advantages of the new chewing gum is its bleaching properties, which are provided by a unique technology patented by Mon'delez Rus International. Moreover, unlike dental whitening, the delicate technology in the new Dirol product is non-abrasive, which means that it does not harm enamel and does not cause painful sensitivity of teeth. In fact, this exclusive formula launches in the oral cavity a «washing machine», which allows you to gently clean the teeth with the help of saliva and special whitening ingredients. This technology was developed at the research center Mondelez International in Morris Plains (New Jersey, USA).

Whitening and refreshing breath chewing gums belong to the premium segment and indicate the desire to live a healthy lifestyle, as well as produce a favorable impression on others. At the same time, the most popular products in Russia are products with a mint flavor.



ЭКСПОРТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО ЕДИНЫМ СТАНДАРТАМ ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ВЛАДИВОСТОКА



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Наш собеседник - генеральный директор Школы экспорта РЭЦ **Алиса Никитина.**

ЧЕМУ УЧАТ В ШКОЛЕ

- Для чего была создана ваша школа, и какова цель её работы в рамках Российского экспортного центра?

- Школа экспорта Российского экспортного центра (РЭЦ) была создана в качестве оператора образовательной программы РЭЦ для начинающих экспортно ориентированных предприятий. Сама программа, целью которой является конвертация региональных предприятий в активных экспортеров, была запущена в апреле 2016 года как одно из направлений деятельности Российского экспортного центра. Но, учитывая тот факт,

что образовательная деятельность реализуется в соответствии с действующим законодательством в сфере образования, было принято решение об оформлении данного направления в отдельное юридическое лицо в форме автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования. И уже в апреле текущего года АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» получила образовательную лицензию департамента образования г. Москвы.

В рамках Школы экспорта мы ведём всю ту же деятельность, которую вели в рамках

реализации образовательной программы в структуре РЭЦ, но уже имея статус юридического лица. Это позволяет нам от своего имени подписывать соглашения с партнерами, мы владеем правами на интеллектуальную собственность - образовательную программу и курсы, мы сами являемся их разработчиками и выдаем удостоверения.

Образовательная программа РЭЦ состоит из 11 курсов, которые охватывают все этапы экспортного проекта - от выбора рынка и поиска покупателя до возврата валютного НДС. Отдельные курсы посвящены актуальной сейчас теме электронной коммерции,

государственной поддержке экспортеров и продуктам группы РЭЦ. Применяя стандартизированный подход к обучению в 40 регионах-участниках реализации программы, мы активно привлекаем предприятия малого и среднего бизнеса, и на сегодняшний день по итогам очного обучения было выдано более 2400 удостоверений слушателей. Большой интерес и спрос на наши образовательные услуги заметен со стороны бизнеса, представителей органов государственной власти, образовательного сообщества и общественных объединений. Например, к нам обратилась ассоциация разработчиков программных продуктов с предложением совместно разработать специализированный курс с учетом специфики продуктов и услуг их сферы деятельности. Поступило также предложение от Московской биржи о создании курса по хеджированию валютных рисков.

ГОСЛУЖАЩИХ ТОЖЕ НАДО УЧИТЬ

- Нам приятен тот факт, что нас уже рассматривают как компетентную организацию, способную создать интересный образовательный продукт и донести его до потребителя. Поэтому мы, в рамках работы Школы экспорта РЭЦ, расширяем образовательную линейку. Для предпринимателей – это одно направление. Второе направление – сотрудничество с Российским экономическим университетом имени Плеханова, совместно с которым мы в настоящий момент разрабатываем образовательную программу для студентов магистратуры, которая поможет студентам принимать решения о старте предпринимательской деятельности, в том числе с прицелом на экспорт. Это будет пер-

вый пример сотрудничества Школы экспорта с ВУЗом, и в ближайшее время мы планируем развивать это направление и реализовывать специализированные программы с другими ведущими ВУЗами страны в рамках поставленных задач в приоритетном проекте «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» Российского экспортного центра. И третье направление – до конца этого года планируется начать разработку программы, связанной с повышением грамотности в сфере экспортной деятельности для государственных служащих.

- То есть учить надо и предпринимателей, и государственных служащих?

- Абсолютно верно. Сотрудники профильных министерств и ведомств, отвечающие за поддержку внешнеэкономической деятельности и разработку и внедрение мер поддержки, не всегда понимают сложности и проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры. В свою очередь, бизнесмены не всегда понимают, на какую поддержку могут рассчитывать со стороны государства. Обучение представителей органов власти позволит преодолеть данный барьер, повысить эффективность взаимодействия всех заинтересованных в развитии экспорта сторон, а, как следствие, повысить качество условий для выхода на внешний рынок.

«ЗАПАД ЕСТЬ ЗАПАД, ВОСТОК ЕСТЬ ВОСТОК...»

- Какие «белые пятна» в образовании российских экспортеров наиболее заметны, очевидны? Что мешает им продвигаться на международные рынки?

- «Белые пятна», к сожалению, на данный момент повсюду. Ряд этапов экспортной

сделки схож с продажей на внутреннем рынке – маркетинг, ценовая политика, контракты, переговорный процесс. Все эти этапы повторяются и в экспортной сделке, но имеют уже «страновую», культурную, религиозную специфику. Поэтому все свои знания и опыт нужно накладывать уже не на российские реалии, а на менталитет зарубежных партнеров. Плюс есть ряд сфер, с которыми при ведении бизнеса внутри России не сталкиваются: таможня, международная логистика, страхование возможных рисков, особенности финансирования экспорта. В общем, есть сферы схожие, но со своей спецификой, которой нужно учиться, а есть сферы абсолютно новые.

Могу сказать, что экспортная деятельность – это как высшая хоккейная лига по сравнению с дворовым хоккейным турниром, правила игры абсолютно другие. Если ты вышел на экспорт, значит, перешел в «высшую лигу», на новую стадию развития.

- Предприниматели – очень занятые люди, и обучаться им хочется в очень сжатой форме, в очень удобном формате. Какие форматы для обучения предлагаете вы?

- У нас две формы, очное обучение в регионах-участниках образовательной программы РЭЦ и дистанционное – на сайте www.exportedu.ru. Очное – это курсы повышения квалификации, которые отличаются емкостью и сжатостью информации и являются, по сути, форматом mini-MBA, сочетая в себе около 60% теории и 40% практики. Каждый очный курс образовательной программы длится максимум 16 часов, то есть два дня. В основном же программа рассчитана на один рабочий день. Причем учатся предпринима-



тели с большим удовольствием.

Большой приток слушателей программы дают дистанционные курсы, которые были запущены одновременно с очной программой. Пройти обучение по ним может любой желающий в любое удобное время и из любой точки мира, для этого достаточно лишь подключения к сети интернет. Средняя продолжительность одного дистанционного курса составляет 4 часа. Очный формат в отличие от дистанционного дает слушателю большое количество интерактивных практик. То есть ты получаешь знания и тут же их отрабатываешь, общаешься с другими экспортерами, обмениваешься опытом, можешь задать вопрос тренеру. Всё зависит не столько от занятости, сколько от ощущения того, что это нужно и полезно экспортерам.

«КОМАНДНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ» ИЛИ «ИНДИВИДУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО»?

— Есть мнение, если не сказать тенденция, что обучать надо не отдельных предпринимателей, а команды. Это новый западный формат, который внедряется в российскую ментальность. Как должна формироваться эта команда? Как должны расставляться приоритеты?

— Я слышала о таком подходе, и недавно обсуждали с партнерами возможный совмест-

ный проект со схожим форматом обучения предпринимателей. Они нас рассматривают как экспертов по внешнеэкономической деятельности. Но, на наш взгляд, начать важно все-таки с формирования менталитета руководителя. Наши курсы рассчитаны, в первую очередь, именно на них — на руководителей предприятий, на тех, кто принимает решение: нужно им это или нет, готово производство или нет, готова команда или нет. Если мы зародим идею, что внешнеэкономическая деятельность возможна и этому нужно научиться, тогда уже понадобится и образование конкретных специалистов.

«ЗА СЧЁТ ЧЕГО КОНКУРИРОВАТЬ БУДЕМ?»

— Школа — это, конечно, хорошо, но, к сожалению, в силу занятости либо других причин некоторые предприниматели не могут себе позволить обучаться в ней. Может быть, помимо школы есть возможность создать какую-то «службу одного окна» для решения конкретных вопросов? Готовы ли вы этим заниматься?

— Такие службы единого окна уже созданы, причем созданы не нами, а Минэкономразвития, начиная с 2011 года. Сейчас они функционируют в 53 регионах. Более того, мы реализуем свою программу, в том числе, и на базе этих центров, которые называются «региональные центры под-

держки экспорта», и у нас получается очень хорошая синергия. По сути, эти центры выступают нашими региональными операторами. Мы обучаем их в Москве по нашим методикам и стандартам, они обучают предпринимателей в регионах, рассказывают им, в том числе, о своих услугах и тем самым подтягивают к себе. По результатам прошлого года, как рассказывали наши операторы, обучение в регионах по нашей программе помогло им привлечь плюс 25 процентов новых клиентов.

Я считаю, у нас «цепь замкнулась», когда мы привели людей на образовательную программу туда, где они впоследствии могут получить дополнительную нефинансовую поддержку. Это очень важно, поскольку ранее, когда РЭЦ только начинал свою активную деятельность, около трети запросов поступало от предпринимателей, не имеющих опыта экспортной деятельности. Услышав, что мы можем помочь и помочь бесплатно, почти половина запросов была примерно такой: «Здравствуйте, я производитель из, условно, Кировской области, у меня есть доска, помогите мне экспортировать». Задаём вопрос: «У вас какая-то новейшая технология?» — «Нет». — «Есть ли какие-то уникальные свойства?» — «Нет». — «За счет чего вы будете конкурировать?» — «Не знаю». — «А на какие рынки?» — «Не понимаю». — «Чем мы можем вам помочь?»



– «Помогите мне экспортировать...» А ведь конкурировать на международном рынке можно только за счет качества или за счет цены, или сроков и условий доставки, или продаж. Определить конкурентное преимущество своего продукта должен сам экспортер.

Мы учим российских предпринимателей тому, как самостоятельно провести экспресс-анализ. Не так много нужно времени, чтобы понять: куда можно экспортировать, на каком уровне и с кем конкурировать, а потом обратиться в Российский экспортный центр уже с конкретным запросом: «Я рассматриваю, например, страны Азии, у меня такие-то конкурентные преимущества». И, понимая, что человек проделал какую-то аналитическую работу, работать с таким запросом, с таким потенциальным клиентом намного эффективнее.

БОЛЬШЕ ЗАКОНОВ – ХОРОШИХ И...

Конкретный пример: российская компания производит термотрикотаж – одежду для холодных регионов. Она успешно работает на внутреннем рынке и после того, как разместили свой товар в интернет-магазине, им заинтересовались в Канаде и северных штатах США. Люди готовы покупать, но проблема в том, что в плане оформления доку-

ментов и прочих процедур нет разницы: отправляешь ты одну кофту или вагон. Нет необходимой законодательной базы и механизмов, чтобы некрупные компании могли организованно экспортировать онлайн, в том числе большими партиями, а не высылать единичные посылки своим зарубежным клиентам. Этот вопрос поднимали на встрече с Президентом два года назад, тогда было сказано, что будут созданы необходимые механизмы, но пока их нет. Как помочь конкурентоспособному малому бизнесу?

– Да, действительно, в ходе активного развития несырьевого экспорта в нашей стране, наравне с другими вопросами, в законодательстве всплывают пробелы. Найти все ответы и решения сразу не всегда представляется возможным. Но по мере развития экспорта все эти «шероховатости» будут постепенно сглаживаться, будут создаваться необходимые условия для ведения эффективной экспортной деятельности малым и средним бизнесом. Для этого необходимы время и проработка всех нюансов на законодательном уровне. Поэтому мы и завели разговор об обучении государственных служащих, которые и должны проводить эти реформы, четко понимая, что стоит за каждым зако-

нодательным актом. К слову, возвращаясь к вашему вопросу об экспорте продукции посредством электронной коммерции, одним из активно развивающихся, в том числе при поддержке государства, направлений работы малого бизнеса с зарубежными рынками является онлайн-торговля для экспортеров, о возможностях которой любой желающий может узнать из курса нашей программы, который мы запустили буквально на днях.

– Может ли Российский экспортный центр выходить с законодательной инициативой помочь малому бизнесу в части улучшения условий ведения экспортной деятельности?

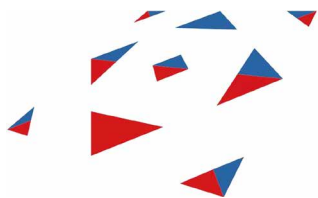
– Уже сейчас на сайте РЭЦ задаются вопросы, собираются мнения экспортеров о том, что мешает, что можно улучшить, как можно повысить эффективность. Для того, чтобы затем формировать предложения и выходить с ними на ведомственный уровень. В то же время предпринимателям нужно понимать, что внесение какого-либо изменения в законопроект – это очень длительный процесс: рабочие группы, большое количество согласований, протоколы. Но даже несмотря на то, что система поддержки экспорта достаточно молодая, положительные изменения идут семимильными шагами!

Беседовала Мария Суворовская



COMMON STANDARDS FOR EXPORT EDUCATION FROM KALININGRAD TO VLADIVOSTOK

Our interlocutor is Alisa Nikitina, General Director of the REC's Export School.



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

WHAT IS TAUGHT IN SCHOOL

– *What is the purpose of your school's establishment and what is the aim of its work within the framework of the Russian Export Center.*

– The Export School of the Russian Export Center (REC) was established as an operator of the educational program of the REC for

beginners of export-oriented enterprises. The program, which aim is to transform regional enterprises into active exporters, was launched in April 2016 as one of the activities of the Russian Export Center. But, given the fact that educational activities are implemented in accordance with the current legislation in the field of education,

we made a decision to register this activity as a separate legal entity in the form of an autonomous non-profit organization of additional professional education. And already in April this year ANO DPO Export School of JSC Russian Export Center received an educational license from the Department of Education of Moscow.



Within the framework of the Export School we conduct all the same activities that were carried out within the educational program in the structure of the REC, but now they have the status of a legal entity. This allows us to sign agreements with partners on our behalf, we own intellectual property rights on our educational program and courses, we are their developers and issue certificates.

The educational program of the REC consists of 11 courses, which cover all stages of the export project – from the choice of a market and the search for a buyer to the return of the currency VAT. Some courses are dedicated to the current topic of e-commerce, state support for exporters and products of the REC Group. Applying a standardized approach to training in 40 regions participating in the Program, we actively attract small and medium-sized businesses. As of today more than 2,400 student certificates have been issued following the results of full-time education. The great interest and demand for our educational services is noticeable on the part of business, representatives of public authorities, the educational community and public associations. For example, we were approached by the Association of Software Developers with a proposal to jointly develop a specialized course taking into account features of products and services of their field of activity. There was also a proposal from the Moscow Stock Exchange to create a course on hedging currency risks.

CIVIL SERVANTS ALSO NEED TO BE TAUGHT

– We are pleased to be considered as a competent organization capable of creating an interesting educational product and bringing it to the consumer. That is why we are expanding the range of educational products for entrepreneurs

within the framework of the Export School of the REC, this is one line of activity. The second is cooperation with the Plekhanov Russian University of Economics, together with which we are currently working out a Master's educational program, which will help students make decisions about the start of business activities, including business with an eye to export. This will be the first example of cooperation of the Export School with a university. We plan to develop this area in the near future and implement specialized programs with other leading universities of the country within the framework of the tasks of the priority project of the Russian Export Center – the System Measures for the Development of International Cooperation and Export. Speaking about the third area, before the end of this year we plan to start the development of a program connected with the increase of literacy in the sphere of export activity for civil servants.

– In other words, do you need to teach both entrepreneurs and civil servants?

– Absolutely right. Employees of relevant ministries and departments who are responsible for supporting foreign economic activity, developing and implementing support measures do not always understand difficulties and problems faced by exporters. In their turn, businessmen do not always understand what support they can expect from the state. Training of government officials will allow overcoming this barrier, increasing the effectiveness of interaction of all parties interested in export development, and as the result, this will improve the quality of conditions for entering a foreign market.

«WEST IS WEST, EAST IS EAST...»

– What are the most visible and obvious «blank spots» in the education of Russian exporters? What hinders them from moving

to international markets?

– Unfortunately, these «blank spots» are everywhere at the moment. A number of stages of the export deal are similar to selling on the domestic market – marketing, pricing, contracts and negotiation process. All these stages are repeated in an export deal, but they already have «country», cultural, religious features. Therefore, all this knowledge and experience need to be applied not to Russian realities, but to a mentality of foreign partners. Moreover, there are a number of areas which business does not face in Russia: customs, international logistics, insurance of possible risks, features of export financing. In general, there are similar spheres, but with their own features, which need to be studied, and there are also absolutely new spheres.

I can say that the export activity is like the highest hockey league in comparison to a backyard hockey tournament, the rules of the game are completely different. If you start to export, it means that you moved to the «premier league», to a new stage of development.

– Entrepreneurs are very busy people, and they want to be trained in a very succinct form, in a very convenient format. What forms of training do you offer?

– We have two forms, full-time education in the regions participating in the educational program of the REC and distance learning on the website www.exportedu.ru. The full-time program is refresher courses that differ in contents and conciseness of information and this is, in fact, a mini-MBA format which combines about 60% of theory and 40% of practice. Each full-time course of the educational program lasts a maximum of 16 hours, which is two days. In general, the program is designed for one working day. And entrepreneurs are learning with great pleasure.



A large inflow of students of the Program is provided by distance courses, which were launched simultaneously with the full-time program. Anyone can pass them at any convenient time and from anywhere in the world, one just needs to connect to the Internet. The average duration of a one distance course is 4 hours. The full-time format, unlike the remote one, gives a trainee a large number of interactive practices. Thus you get knowledge and immediately work it out, communicate with other exporters, exchange experiences, you can ask the coach. Everything depends not so much on occupation as on the sense that it is necessary and useful for exporters.

«TEAMWORK» OR «INDIVIDUAL SKILLS»?

– *There is an opinion, if not to say a trend that it is necessary to train not individual entrepreneurs, but teams. This is a new Western form, which is being introduced into the Russian mentality. How should this team be formed? How should priorities be set?*

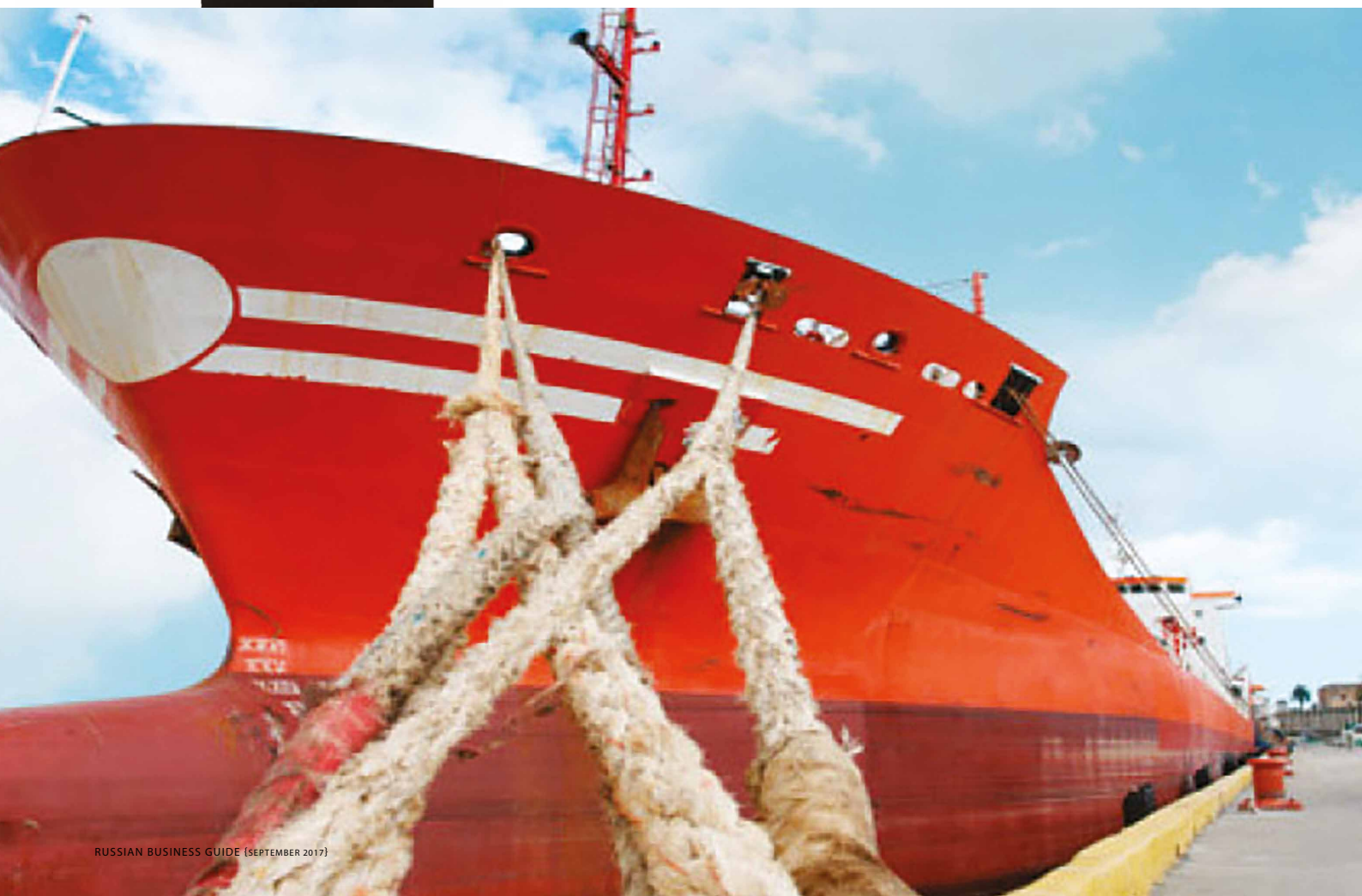
– I heard about this approach and recently discussed with partners a possible joint project with a similar form of entrepreneurs' training. They regard us as experts in foreign economic activity. But, in our opinion, it is important to start with the formation of the mentality of a leader. Our courses are designed primarily for them – for managers of enterprises, for those

who decide whether they need it or not, whether production is ready or not, whether a team is ready or not. If we conceive the idea that foreign economic activity is possible, and it needs to be learned, then the formation of specific specialists will be needed.

«DUE TO WHAT WE WILL COMPETE?»

– *The school – it is, of course, good, but, unfortunately, because of being busy or other reasons, some entrepreneurs cannot afford to study in it. Maybe, in addition to the school there is a possibility to create some kind of «one-stop-shop» service for solving specific issues? Are you ready to handle this?*

– Such services of a single window have already been created, not by us, but by the Ministry of Economic Development in 2011. Now they operate in 53 regions. Moreover, we are implementing our program, among other things, on the basis of these centers, which are called «regional export support centers», and we have a very good synergy. In fact, these centers are our regional operators. We train them in Moscow according to our methods and standards, they train entrepreneurs in the regions, tell them, including about their services, and thus they pull them up to themselves. According to the results of the previous year, as our operators told us, our Program helped them attract 25 percent of new customers.



I believe that we «closed the circuit» when we brought people to the educational program where they can subsequently receive additional non-financial support. This is very important, because earlier, when the REC started its active work, about a third of the inquiries came from entrepreneurs who did not have experience in export activities. Hearing that we can help and help for free, almost half of the inquiries were like this: «Hello, I am a producer from, for example, the Kirov region, I have a board, help me to export!» We ask a question: «Do you have any new technology? – No. – Are there any unique properties? – No. – Due to what you will compete? – I do not know. – And what markets? – I do not understand. – How can we help you? – Help me to export...» But it is possible to compete in the international market only due to quality, price or terms and conditions of delivery or sales. The exporter must determine the competitive advantage of its product.

We teach Russian entrepreneurs how to conduct an express analysis on their own. It does not take much time to understand: where to export, at what level and with whom to compete, and then contact the Russian Export Center with a specific request: «I am considering, for example, the countries of Asia, I have such competitive advantages». And dealing with such a request, with such a potential client is much more efficient if we

understand that a person has done some kind of analytical work.

MORE LAWS – GOOD AND...

– *A specific example: a Russian company produces hosiery clothing – clothes for cold regions. It successfully operates in the domestic market and, after placing its goods in the online store, they attracted potential customers from Canada and the northern US states. People are ready to buy, but the problem is that in terms of paperwork and other procedures there is no difference: whether you supply one sweater or a wagon. But there is no necessary legislative basis and mechanisms for small companies to be able to export online, including large lots, rather than sending out single parcels to their foreign clients. This issue was raised at a meeting with the President two years ago, then it was said that the necessary mechanisms would be created, but so far there is no such mechanisms. What do you see as a solution to this problem? How to help competitive small business?*

– Yes, indeed, gaps in the legislation as well as other issues appear in the course of active development of non-resource exports in our country. It is not always possible to find all the answers and solutions at once. But with the development of exports, all this «roughness» will gradually be smoothed out, all the necessary conditions for conducting effective export activities by small and

medium-sized businesses will be created. This requires time and consideration of all the peculiarities at the legislative level. That is why we started talking about training of civil servants, who should carry out these reforms, clearly understanding what stands behind each legislative act. By the way, returning to your question about exporting products through e-commerce, the online trade for exporters is one of the actively developing areas of activity of small business with foreign markets, including with the support of the state. Anyone can learn about it from the course of our Program, which we launched just the other day.

– *Can the Russian Export Center come out with a legislative initiative to help small businesses improve the conditions for exporting?*

– Already now on the REC's website questions are asked, opinions of exporters are gathered about what hinders, what can be improved, how to improve efficiency. These are made in order to form proposals and go with them at the departmental level. At the same time, entrepreneurs need to understand that making any changes to the legislation is a very long process: working groups, a large number of approvals, protocols. But even despite the fact that the export support system is rather young – positive changes go by leaps and bounds!





АЛЕКСАНДР ГАНОВ:
«ЕСЛИ ЛЮДИ ВИДЯТ ВОЗМОЖНОСТИ,
ВСЁ СТАНОВИТСЯ ПРОЩЕ»

В беседе с первым заместителем главы администрации Тамбовской области Александром Николаевичем Гановым принимают участие главный редактор «Бизнес-Диалог Медиа» Мария Суворовская и вице-президент Торгово-промышленной палаты Московской области Вадим Винокуров.

«БЕСПИЛОТНИК, ЧТО Ж ТЫ ВЬЁШЬСЯ НАД МОЕЮ ГОЛОВОЙ...»

Мария СУВОРОВСКАЯ: - Тамбовская область изначально считалась сельскохозяйственным регионом. Вы же на сегодняшний день эту ситуацию пытаетесь переломить, внедряя идеи, которые были заложены в программе губернатора Александра Никитина, и создавая так называемую «новую городскую экономику». В чём она заключается? Можно ли уже сегодня назвать какие-либо достижения, которые подтверждают её эффективность?

Александр ГАНОВ: - Ломать-то мы ничего не собираемся... Если же говорить о развитии Тамбовской области, то прошедшие десять – даже чуть больше – лет были ознаменованы резким, можно сказать взрывным ростом агропроектов и вообще сельскохозяйственной отрасли. Это одновременно и хорошо, и... не очень. Хорошо тем, что опережающими темпами создавались рабочие места, появлялись новые предприятия. И на сегодняшний день они действительно финансово и производственно устойчивы. Под них есть рынок, и это здорово.

Не очень хорошо то, что сельское хозяйство – это отрасль с не очень высокой производительностью труда и с не очень высокой добавленной стоимостью. Поэтому та новая стратегия, концепция, которую мы уже утвердили и по которой начали двигаться, не дожидаясь формальных процедур, состояла в том,

что нужно диверсифицироваться.

Здесь два пути. Первый – это такая эволюция в сельском хозяйстве. Но пока мы эволюционируем, она опять превращается в революцию, потому что технологии, которые на сегодняшний день применимы в сельском хозяйстве, меняются сегодня просто с какой-то сумасшедшей скоростью: на выставках уже показывают тракторы-роботы, а беспилотники-дроны уже летают над полями... Изменение технологического уклада происходит очень быстрыми темпами. И наша задача – не ломать, наша задача – поддержать этот тренд, потому что он направлен на резкий рост производительности труда в сельском хозяйстве. И идея состоит в том, чтобы наряду с этими дронами-роботами, наряду с внедрением научного подхода, начать заниматься не только банальным производством сельхозпродукции, а и глубокой её переработкой, получая за счет этого большую добавленную стоимость для нашей региональной экономики.

А среднесрочная история – это как раз развитие новых секторов. Если говорить о вещах традиционных, то в первую очередь речь, конечно, о поддержке промышленного сектора, с которым, как с базовой отраслью экономики, Тамбовская область давно уже не ассоциируется. И, тем не менее, в области он есть.

Вторая тема: новая экономика связана, безусловно, с цифровыми технологиями. Они и в сельском хозяйстве, и в коммунальной сфере, и в промышленности – везде. То есть мы отдаем себе отчет в том, что нужны какие-то

технологические решения, которые увязывают сейчас «цифровизацию» экономики и все традиционные отрасли.

НОВЫЕ «МИЧУРИНЦЫ»

Мария СУВОРОВСКАЯ: - Примеры каких-то новых инновационных проектов вы можете привести?

Александр ГАНОВ: - Есть такой достаточно масштабный проект, уже имеющий статус губернаторского, который связывает всё, о чём я говорил. Он называется инновационный научно-технологический центр «Мичуринская долина». К тому же Мичуринск – это единственный наукоград в Российской Федерации в сфере агротехнологий и сельского хозяйства. Там большой аграрный университет, но специализация научных учебных заведений и разработчиков находилась в сфере селекции и садоводства. Именно эти два направления были базовыми. Мы сейчас пытаемся эти направления расширить: уже создан Федеральный научный центр. Идея состоит в том, чтобы реализовать комплексный проект, который отвечал бы потребностям уже новой экономики в агробизнесе. Это, например, биотехнологии, в особенности персонализированное питание – через пять лет люди должны получить возможность заказывать те продукты, которые подходят индивидуально им. В этом случае появится возможность так называемого лечения продуктами питания. «Мичуринскую долину» мы видим центром инноваций в аграрном



производстве, молекулярной диагностике, безопасности и качестве продуктов питания; аграрно-индустриальным парком для отечественных и зарубежных производств, демонстрирующих свою экономическую эффективность реальной работой в российских условиях; выставкой образцов производств и технологических решений передовых отечественных и зарубежных корпораций, институтов РАН, инновационных компаний регионов России; торговой площадкой для заключения контрактов по приобретению демонстрируемых производств и комплексов с обучением специалистов, шефмонтажом и сервисным обеспечением на местах освоения.

Вадим ВИНУКUROV: – Александр Николаевич, я так понимаю, что это объясняет, почему вы провели такое мероприятие, как «Форсайт-кэмп». Может, вы расскажете о нем, о целях и о том, чего удалось достичь.

Александр ГАНОВ: – Это такая технология, которая позволяет разбудить людей, достаточно быстро собрать из них команды, которые выдали бы какой-то стратегический продукт. Проектами я их не назову, это, скорее, проектные инициативы, но которые, во-первых, созданы компетентными людьми, во-вторых, в последующем могут быть поддержаны на уровне области.

Поэтому ещё одна задача, которая перед нами стояла, связана с формированием кадрового резерва – не для чиновников, а как раз для реализации проектов. Мы понимаем, что главная проблема не только Тамбовской области, но и страны – дефицит идей в бизнесе. Другая проблема – дефицит людей, которые, для начала, компетентны и готовы взять на себя ответственность за реализацию этих идей. Поэтому главная составляющая этого мероприятия – получить возможность оценить те инициативные группы, выявить тех лидеров, на которых можно сделать ставку при реализации наших проектов.

ОТСУТСТВИЕ БЮДЖЕТНЫХ ДЕНЕГ – НЕ ТОЛЬКО ЗЛО, НО И ДОБРО

Вадим ВИНУКUROV: – Дефицит идей обычно возникает на рынках, где есть кризисное перепроизводство, то есть когда уже нет необходимости создавать новые продукты либо нет необходимости двигаться в сторону научно-технического прогресса. То есть вы считаете, что мы уже этой фазы достигли?

Александр ГАНОВ: – Нет, все наоборот. Проблема в том, что предпринимательская активность населения – крайне низкая. Это подтверждают социологи. Конвертация идей в бизнес в России крайне низка в целом. И Тамбовская область здесь не является исключением. Доля госсектора, конкуренция и т.д. – много проблем связано с этим. Мы про развитие малого бизнеса говорим, но главная проблема в этом – конвертация идей в проекты. Многие специалисты говорят, что Россия славится своими инициативами, но, к сожалению, с ком-

мерциализацией всегда сложности.

Я на нашем «Форсайт-кэмп» все защиты прослушал, потратил на это целый день, но, честно, не жалею, потому что, как правило, у руководителей времени мало и они его таким вещам не уделяют. А напрасно!

Среди проектов были плохие, были хорошие, были отличные! То есть обычно для таких мероприятий 10-15 процентов результативности – это уже хорошо. Я считаю, что мы эту планку точно выдержали. О чем договорились? Договорились, что сделаем клуб лидеров. Договорились, что проектный офис, который у нас есть, поможет подготовиться к защите лидеров проектов, и через месяц мы их там рассмотрим. Те из них, которые такую защиту пройдут, получат статус приоритетных для региона и определенную поддержку со стороны правительства, администрации региона и муниципалитетов.

Мне очень импонировало, что были ребята молодые, но многие из них уже в бизнесе что-то сделали. Пусть это и не очень большие проекты, но, что называется, «по теме». Очень важно, чтобы люди чувствовали, что они не просто там потратили свое время, а что им будут реально помогать реализовывать их проекты. Важно, чтобы та инициатива, та «командность», которую они проявили, не «стухла». Это уже моя личная ответственность. Потому что второй раз поднять людей из этого окопа уже не получится.

Вадим ВИНУКUROV: – А вы считаете, что у вас достаточно инструментов для поддержки таких инициатив?

Александр ГАНОВ: – Их всегда недостаточно! Хотелось бы бюджетных денег иметь много и поддерживать те проекты, которые считаешь нужным, но... Впрочем, отсутствие бюджетных денег в данном случае не только зло, но и добро, потому что раздача бюджетных денег – это тема всегда с точки зрения эффективности сложная, а здесь мы говорим больше именно о проектной поддержке. Что для любого проекта главное? Рынок. Если мы показываем, что есть рынок, если вместе проводим какие-то исследования, значит, вместе помогаем людям его осмыслить.

«МОНО-, СТЕРЕО-, КВАДРО-...»

Мария СУВОРОВСКАЯ: – На недавнем Санкт-Петербургском экономическом форуме активно обсуждали проблемы моногородов, которых в России, по подсчетам статистики, 460, и в них проживает четверть населения Российской Федерации. Сейчас эти города борются с так называемой «монозависимостью». На территории Тамбовской области тоже находится моногород Котовск, и в его отношении у Тамбовской области есть хороший опыт, когда действительно удалось внедрить новые практики...

Александр ГАНОВ: – С Котовском, как с любым моногородом, проблема застарелая. Там много десятилетий складывалась и сложилась определенная экономическая модель:

большой пороховой завод, который не так давно отмечал столетие, то есть старое предприятие со старыми технологиями, с большими проблемами, связанными с промышленной безопасностью, с целой воинской частью, которая его охраняет. Там работает большая часть населения этого города. Проблема очевидна. Вопрос: как решать? Тут многое зависит от главы муниципалитета, от лидера, который возглавляет местную администрацию. Он сам в прошлом предприниматель, поэтому понимает, что бизнес надо развивать. Пороховой завод – одна тема, слава Богу, развивающееся предприятие. Их задача – модернизация...

Там сейчас работает почти две тысячи человек, и мы понимаем, что в наших же интересах определенное сокращение проводить. На опасных операциях должны стоять роботы. Это требование промбезопасности. Хорошо, что Минпромторг – а это его подведомственное предприятие – идею поддерживает, миллиардные инвестиции каждый год идут на то, чтобы эту задачу решить. А мы для себя понимаем, что через какое-то время там уже не будет столько работников, а всех остальных надо занимать. Моногород – это федеральная программа, дающая ряд возможностей для решения этой задачи. С другой стороны, к сожалению, можно сказать, что в Тамбовской области не было ни одного индустриального парка. В классическом понимании этого слова.

Вадим ВИНУКUROV: – А почему? Есть какие-то причины?

Александр ГАНОВ: – Я уже сказал, что десять лет фокус был на агропроме. И агропроектов было достаточно много. Очень крупных. И совместных, и иностранных, и наших. В сфере производства птицы, свинины, индейки... То есть всё, что связано с этим сектором, достаточно хорошо эволюционно развивалось, и мы сейчас пожинаем плоды этого. Существующие промышленные предприятия тоже развивались, но взрывного роста не было. Одна из причин – отсутствие подготовленной инфраструктуры. Мы понимаем, что бюджетные деньги тратились на создание инфраструктуры для агрообъектов и не тратились на промышленность. Собственно, когда пришла новая команда губернатора, всё это, что называется, «поймали как задачу» и сейчас ситуация выправляется. Мы уже проектируем один индустриальный парк с госучастием на государственной земле, очень надеемся, что до ноября в соответствии с мастер-планом у нас будет утвержденный и согласованный проект, и уже в этом году мы начнем строительство инфраструктуры.

И здесь параллельно возникает проблема, о которой тоже имеет смысл сказать. Это проблема с привлечением резидентов на территории, которые у промышленников, у бизнесменов не ассоциируются с некими компетенциями в промышленной сфере. Но нам удалось сделать первые шаги на примере моногорода Котовска. Оформили дополнительную территорию как индустриальный парк. Помимо этого уже изменены границы Котов-

ска, а межведомственная правительственная комиссия приняла решение об одобрении заявки Котовска на присвоение ему статуса ТОСЭР - территории опережающего социально-экономического развития. Уже семь соглашений подписаны с резидентами в рамках ТОСЭР.

СОВЕТСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НЕ ПОГИБЛА, ОНА ВИДОИЗМЕНИЛАСЬ

Вадим ВИНОКУРОВ: - В советское время весь этот пояс – так называемое нечерноземье - базировался на «трёх китах»: это оборонные предприятия, как в Котовске, это машиностроительные предприятия и, собственно говоря, реальный сектор. Как я понимаю, реальный сектор у вас вырос и чувствует себя нормально. Оборонные предприятия – в рамках госзаказа. А что происходит с обрабатывающей промышленностью – она реально погибла или

все-таки что-то осталось?

Александр ГАНОВ: - Она не погибла, она сильно видоизменилась. За это время, когда все в этом секторе было «не здорово», там произошла качественная перестройка. То есть, с одной стороны, у нас есть предприятия-лидеры, которые, несмотря на периодическое изменение рыночной ситуации, все время наверху. То есть мы говорим о том, что есть костяк, который никуда не делся. Он сильно изменил свой профиль, но остался конкурентоспособен. Например, ПАО «Пигмент» - в химии, АО «Завком» - в химическом машиностроении. Плюс появились абсолютно новые предприятия, которых никогда не было. Часть из них размещаются на каких-то старых советских мощностях, которые до неузнаваемости перестроили. Поэтому оптимизм определенный есть.

Отставать нельзя. Надо убедить инвестировать. Вы знаете, мы с промышленниками периодически ведём такой диалог, сравниваем, сколько в свое развитие инвестирует

агропром, сколько промышленный сектор, и мы говорим: «Смотрите, там денег-то люди больше тратят на свое развитие, чем вы». А в ответ: «Не надо нас учить, зато мы это делаем более эффективно». Это такой разговор – вечный, но, тем не менее, это здорово помогает. Эти встречи мы все время проводим на одном из промышленных предприятий. По кругу. Но круг у нас, слава Богу, все более широкий.

КАЖДЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СВОИХ ЦЕЛЕЙ

Мария СУВОРОВСКАЯ: - Как вы оцениваете роль общественных объединений бизнеса, в частности, Торгово-промышленной палаты, в выстраивании коммуникаций между правительством и бизнесом?

Александр ГАНОВ: - Это - голос. Важен любой общественный институт, в том числе ТПП. Знаете, ситуация меняется: если раньше эта площадка была, скажем так, более традиционная, сейчас жизнь, наверное,



«Мой жизненный принцип один: решай то, что ты в состоянии решить. Не трать свое время на то, что решить не в состоянии».



заставляет её становиться более открытой. Это никакой не комплимент, я просто считаю, что без максимального количества коммуникаций в разных форматах не будет объективных решений. Когда люди, сидя в администрациях, что-то придумали, сами с собой внутри поговорили и сказали: «Да, мы так делаем!» - то, во-первых, вероятность принятия этого решения всеми остальными крайне невелика, а во-вторых, вовсе не факт, что это именно то, что действительно надо делать. Без общественного обсуждения этих вещей нельзя, и, кстати, зря зачастую этим пренебрегают.

Вадим ВИНОКУРОВ: - Есть определенная точка зрения, что сейчас, когда происходит такой бурный рост IT-технологий, и органы власти, правительство уже могут достучаться практически до каждого предпринимателя с помощью специальных коммуникационных программ, создание какой-то общественной организации даже анахронично. Как вы считаете, такая точка зрения имеет право на существование или все-таки это крайность?

Александр ГАНОВ: - Вопрос, честно говоря, сложный. Потому что мир действительно быстро меняется, и новые технологии позволяют использовать новые

средства коммуникации: всё, что связано с краудсорсингом, с вещами, которые направлены на интерактивное голосование...То есть технологии позволяют какие-то вещи быстрее делать. Вы можете получить сразу большой массив информации - для обсуждения, для чего угодно. Но перебарщивать с этим не надо.

То есть, во-первых, каждый инструмент для своих целей. Во-вторых, нормальный человеческий диалог важен.

«ВОТ ТЕБЕ УДОЧКА, ЛОВИ РЫБУ САМ»

Мария СУВОРОВСКАЯ: - В 2015 году по итогам года Тамбовская область получила премию «Инвестиционный ангел». Но это все-таки о прошлом. Можете ли вы обозначить три главные цели, которые вы, как первый заместитель губернатора, перед собой ставите сегодня?

Александр ГАНОВ: - Первый и самый главный вызов - это демография. Точнее, отток населения, который связан с двумя факторами: демографическим и миграционным. Губернатор поставил такую задачу: миграционную проблему за пять лет переломить. Что касается демографии - рож-

даемости и смертности - это все-таки другой горизонт реализации мероприятий, хотя и там они есть. Что реально по силам нашей команде - это переломить тенденцию в миграционной сфере.

Вся наша логика в преодолении этого вызова - в двух вещах. Первое - это привлечение людей, выделение им земельных участков и помощь в строительстве жилья - индивидуального или любого другого. С помощью разных инструментов поддержки, которых много, начиная от бесплатного предоставления земли и заканчивая льготной ипотекой. Есть три модельных проекта, которые позволяют показать людям, что, условно, семья отставного военного может переехать, построить себе на выделенной земле усадьбу и зарабатывать определенный объем прибыли, который позволит выплачивать ипотеку за построенный дом, да ещё и кормить семью из четырех человек, допустим, за счет теплицы на 10 соток. То есть - вот тебе жилье, вот набор предпочтений, которые тебя сподвигнут к этому решению, вот тебе работа, «вот тебе удочка, лови рыбу сам». Но это только один из примеров, таких проектов несколько.



ALEXANDER GANOV: «IF PEOPLE SEE OPPORTUNITIES, EVERYTHING BECOMES EASIER»

The editor-in-chief of Business-Dialog Media Maria Suvorovskaya and the Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region Vadim Vinokurov took part in an interview with Alexander Nikolayevich Ganov, First Deputy Head of the administration of the Tambov region.

«DRONE, WHY ARE YOU HOVERING OVER MY HEAD...»

Maria SUVOROVSKAYA: – The Tambov region was originally considered as an agricultural region. Today you are trying to overcome this situation by introducing the ideas that were laid in the program of Governor Alexander Nikitin and creating a so-called «new urban economy». What is it? Is it possible to single out any achievements that confirm its effectiveness already now?

Alexander GANOV: – We are not going to break anything... If we talk about the development of the Tambov region, the past ten – even a little more – years were marked by a sharp, it can be said an explosive growth of agro-projects and, in general, the agricultural sector. It is both good and... not really. It is nice that jobs were created at an accelerating rate, new enterprises appeared. And as of today

they are really financially and productive stable. There is a market for them, and that is great.

It is not very good that agriculture is an industry with a low labor productivity and not very high added value. Therefore, this new strategy, a concept that we have already approved and started implementing without waiting for formal procedures, consists in the need to diversify.

There are two ways. The first is such an evolution in agriculture. But as long as we evolve, it is turning into a revolution again, because the technologies that are currently used in agriculture are changing with some crazy speed: they already show tractor-robots at the exhibitions, and remotely piloted vehicles are already flying over the fields... The change in the technological development is very rapid. And our task is not to break, but to support this trend, because it is aimed at a sharp increase in the labor productivity in agriculture.

And the idea is that along with these drone robots, along with the introduction of a scientific approach, we must not only cultivate agricultural products, but process it deeply, thereby obtaining a higher added value for our regional economy.

And the medium-term story is just the development of new sectors. If we talk about traditional things, first of all, of course, we are talking about support of the industrial sector, with which, as the core branch of the economy, the Tambov region has not been associated for a long time. But, nevertheless, it exists in the region.

The second issue is that the new economy is connected, certainly, with digital technologies. They are everywhere in agriculture, in the public sphere and in industry. So we are aware of the need for some technological solutions that now link the «digitalization» of the economy and all the traditional industries.



THE NEW «MICHURINITES»

Maria SUVOROVSKAYA: – Can you give an example of some new innovative projects?

Alexander GANOV: – There is such a large-scale project, already having the status of governor, which links everything that I spoke about. It is called the innovative scientific and technological center Michurinskaya Dolina. Moreover, Michurinsk is the only science city in the Russian Federation in the field of agriculture and its technologies. There is a large agrarian university, but the specialization of scientific schools and developers was in the field of selection and gardening. These two directions were the basic ones. Now we are trying to expand these areas: the Federal Science Center has already been established. The idea is to implement a comprehensive project that would meet the needs of a new economy in agribusiness. This is, for example, biotechnologies, in particular, personalized food – people should be able to order products that suit them individually in five years. In this case, there will be the possibility of so-called treatment with food. We see Michurinskaya Dolina as a center of innovations in agricultural production, molecular diagnostics, safety and quality of food products; as agro-industrial park for domestic and foreign enterprises, which demonstrate their economic efficiency by real work in Russian conditions; as an exhibition of samples of production and technological solutions of advanced domestic and foreign corporations, RAS institutes, innovative

companies of Russia's regions; as a trading platform for concluding contracts for the acquisition of demonstrated production facilities and complexes with training of specialists, installation supervision and service support at the development sites.

Vadim VINOKUROV: – Alexander Nikolayevich, as I understand it, this explains why you have held such an event as Foresight Camp. Maybe you will tell us about it, about its goals and what was achieved.

Alexander GANOV: – This is such a technology that allows waking up people and quickly forming teams from them. They would think up some sort of a strategic product. I will not call them projects, they are rather project initiatives, but, firstly, they were created by competent people, and secondly, in the future, they can be supported at the regional level.

Therefore, one more task that we faced is connected with the formation of the personnel reserve not for officials, but just for the implementation of projects. We understand that the main problem of not only the Tambov region, but also of the country is the lack of ideas in business. Another problem is the shortage of people who are competent and are ready to take responsibility for the implementation of these ideas. Therefore, the main component of this event is to get an opportunity to evaluate those initiative groups, to identify the leaders for the implementation of our projects.

THE LACK OF BUDGET MONEY IS NOT ONLY EVIL, BUT GOOD

Vadim VINOKUROV: – The lack of ideas usually occurs in markets where there is a crisis of overproduction, when there is no need to create new products, or there is no need to move towards scientific and technological progress. So, do you think that we have already reached this phase?

Alexander GANOV: – No, it is the opposite. The problem is that the entrepreneurial activity of the population is extremely low. This is confirmed by sociologists. Conversion of ideas into business in Russia is extremely low in general. And the Tambov region is no exception. The public sector's share, competition, etc. – many problems are connected with this. We talk about the development of small business, but the main problem here is the conversion of ideas into projects. Many experts say that Russia is famous for its initiatives, but, unfortunately, there are always challenges with their commercialization.

I listened to all the projects on our Foresight Camp, spent a whole day on it, but honestly, I do not regret, because, as a rule, managers do not have much time for such activities. And in vain!

There were bad, good and excellent projects among them! In general 10-15 percent of the effectiveness – it is already good for such events. I believe that we have precisely passed this level. What did we agree upon? We agreed that we would make a club of leaders. We

agreed that the project office, which we have, would help prepare for the protection of project leaders and in a month we will consider them. Those who will pass such procedure will receive priority status for the region and some support from the government, regional administration and municipalities.

I was very impressed that there were young guys, but many of them have already done something in business. May be these are not very big projects, but that is called «on a subject». It is very important that people feel that they have not just spent their time there, but that they will receive help in implementation of their projects. It is important that the initiative, the «team spirit» that they showed, does not «vanish». This is my personal responsibility. Because to lift people from this trench for the second time is no longer possible.

Vadim VINOKUROV: – Do you think that you have enough tools to support such initiatives?

Alexander GANOV: – They are always not enough! I would like to have a lot of budget money and support those projects that I think are necessary, but... However, the lack of budget in this case is not only evil, but also good, because the distribution of budget is always a difficult issue in terms of efficiency, but here we are talking more about project support. What is the main thing for any project? – The market. If we show that there is a market, if we do some research together, then we help people to understand this.

«MONO-, STEREO-, QUADRO-...»

Maria SUVOROVSKAYA: – At the recent St. Petersburg Economic Forum, the problems of single-industry towns were actively discussed, which number in Russia, according to statistics, is 460, and they are home for a quarter of the population of the Russian Federation. Now these cities are struggling with so-called «mono-dependence.» In the territory of the Tambov region there is also a mono-town – Kotovsk, and in this respect the Tambov region has a good experience when it really managed to introduce new practices...

Alexander GANOV: – The problem with Kotovsk, as with any other mono-town, is long-standing. A certain economic model has developed and formed there for many decades: a large powder plant, which has celebrated a century not so long ago, that is, an old enterprise with old technologies, with big problems connected with industrial safety, with the whole military unit that protects it. There is a large part of the town's population. The problem is obvious. The question is: how to solve it? In such cases much depends on the head of the municipality, on the leader who heads the local administration. He himself was a businessman in the past, therefore he understands that business needs to be developed. The powder plant is one subject, thank God, it is a developing company. Their task is modernization...





Almost two thousand people work there now, and we understand that it is in our best interest to carry out certain cuts. Robots should work on dangerous operations. This is a requirement of industrial safety. It is good that the Ministry of Industry and Trade – since this is its subordinate enterprise – supports the idea, billions are invested each year to solve this problem. And we understand that after a while there will not be as many workers, and all the others should be occupied. A mono-town is a federal program that gives a number of opportunities to resolve this problem. On the other hand, unfortunately, we can say that there was not a single industrial park in the Tambov region. In the classical sense of the word.

Vadim VINOKUROV: – Why? Is there any reason?

Alexander GANOV: – I have already said that for ten years the focus was on the agroindustry. And agro-projects were quite a lot. They were very large, joint, and foreign, and ours. In the production of poultry, pork, turkey... That is, everything related to this sector has evolved quite well, and we are reaping the fruits of it now. The existing industrial enterprises are also developed, but there was no explosive growth. One of the reasons is the lack of a prepared infrastructure. We understand that budget was spent on creating infrastructure for agro-objects and was not spent on industry. Actually, when the new team of the governor came, all this, they say, was «caught as a task» and now the situation is improving. We are already designing one industrial park with state participation on the state land, we hope very much that until November, in accordance with the master plan, we will have an approved and coordinated project, and this year we will begin the construction of infrastructure.

And there is a problem in parallel, which also makes sense to be mentioned. This is a problem with the attraction of residents in the territory that industrialists and businessmen do not associate with certain competences in the industrial sphere. But we managed to take the first steps on the example of the mono-town Kotovsk. We registered an additional territory as an industrial park. Moreover, the borders of Kotovsk have already been changed, and the interdepartmental government commission has decided to approve Kotovsk's application for granting it the status of TOSER – the territory of advanced social and economic development. Already seven agreements have been signed with residents in the framework of TOSER.

SOVIET INDUSTRY DID NOT PERISH, IT CHANGED

Vadim VINOKUROV: – In the Soviet times this entire belt – the so-called non-Black Earth Belt – was based on three pillars: defense enterprises, like in Kotovsk, machine-building enterprises and, in fact, the real sector. As I understand it, the real sector has grown and feels fine. Defense enterprises are within the framework of state orders. And what happens to the processing industry – did it really die or did something remain?

Alexander GANOV: – It did not perish, it changed drastically. During that time, when everything in this sector was «not healthy», there was a qualitative restructuring. That is, on the one hand, we have leading enterprises, which, despite the periodic change in the market situation were at the top all the time. We are talking about the fact that there is a backbone that has not gone anywhere. It greatly changed its profile, but remained

competitive. For example, the PJSC Pigment – in chemistry, the JSC Zavkom – in chemical engineering. Plus absolutely new enterprises that had never existed appeared. Some of them are placed on some old Soviet facilities, which have been rebuilt beyond recognition. Therefore, there is certain optimism.

We must not fall behind. We must convince to invest. You know, we with the industrialists periodically conduct such a dialogue to compare how much the agroindustry invests in its development, how much the industrial sector does, and we say: «Look, they spend more money on their development than you do.» And in response: «Do not teach us, but we do it more effectively.» Such a conversation is eternal, but, nevertheless, it helps a lot. We always hold these meetings at one of the industrial enterprises. Circle-wise. But our circle, thank God, is getting wider.

EACH TOOL FOR ITS OWN PURPOSES

Maria SUVOROVSKAYA: – What do you assess the role of public associations of business, in particular the Chamber of Commerce and Industry in building communications between the Government and business?

Alexander GANOV: – It is a voice. Any public institution, including the CCI, is important. You know, the situation is changing: if earlier this platform was, let us say, more traditional, now life probably makes it become more open. This is not a compliment, I just think that without maximum communication in different formats there will be no objective solutions. When the people, who sit in administrations, came up with something, talked to themselves inside and said: «Yes, we do it!» – then, first, the

probability of taking this decision by all the rest is extremely low, and second, it is not a fact that this is exactly what they really need to do. It is impossible to work without public discussion of these things and, by the way, in vain, this is often neglected.

Vadim VINOKUROV: – There is a certain point of view that now, with such a rapid growth of IT technologies, authorities and the government can already reach almost every entrepreneur with the help of special communication programs, the creation of some public organization is even anachronistic. Do you think this point of view has the right to exist or is it still an extreme?

Alexander GANOV: – The question, to be honest, is complex. Because the world is changing really fast and new technologies allow us to use new means of communication: everything related to crowdsourcing, things that are aimed at interactive voting... The technologies allow some things to be done faster. You can get a large number of information immediately – for discussion, for anything. But do not overdo it.

That is, firstly, each instrument is for its own purposes. Secondly, a common human dialogue is important.

«HERE IS A FISHING ROD, FISH YOURSELF»

Maria SUVOROVSKAYA: – In 2015, by the end of the year the Tambov region received the Investment Angel award. But it is all about the past. Can you identify the three main goals that you, as first deputy governor, pose for yourself today?

Alexander GANOV: – The first and most important challenge is demography. More precisely, the outflow of population, which is associated with two factors: demographic and migration. The governor posed such a task: the migration problem must be solved in five years. As for demography – fertility and mortality – it is still a different area for the implementation of activities, although there they are. What is really possible for our team is to reverse the trend in the migration sphere.

All our logic in overcoming this challenge is in two things. The first is attraction of people, allocation of land and assistance in the construction of housing - individual or any other. With the help of various support tools, which are many, ranging from free land provision to preferential mortgages. There are three model projects that allow people to see that conditionally, a family of a retired military man can move, build a country house on a separate land and earn a certain amount of profit, which will allow paying a mortgage for the house built, and even feeding a family of four, due to a greenhouse for 10 Ares. So, here is your home, here is a set of preferences that will encourage you to take this decision, here is your job, «here is your fishing rod, fish yourself.» But this is only one example, there are several such projects.



«I do not consider myself as a persistent official – I do not think so, after all, most of my life passed in business.»





«МЫ НАУЧИЛИСЬ ВЫПОЛНЯТЬ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ, А ГЛАВНОЕ – НАУЧИЛИСЬ ИХ ФИНАНСИРОВАТЬ!»

Представьте себе ситуацию, когда в городе, от южных широт далёком, закрывается котельная. Не на летнюю двухнедельную профилактику, а совсем. Так сказать, «наработалась за свою долгую жизнь и уходит на пенсию». Так случилось в городе Котовск Тамбовской области. Но паники в городе нет, и жителей накануне холодов никто эвакуировать не собирается.

Почему? Генеральный директор ООО «Компьюлинк инфраструктура Тамбовской области» Юрий Данилюк в беседе с нашим корреспондентом рассказывает об этом и о других проектах своей компании.

«ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ НАЗЫВАЕТСЯ «КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ»

В Котовске у нас проект действительно красивый. Местная ТЭЦ свой век отжила и по ряду причин работала в режиме вынужденной генерации – это когда добиться такой себестоимости выпускаемой тепловой энергии, чтобы она устраивала местный комитет по тарифам, а уж тем более – население, невозможно в принципе. ТЭЦ генерировала убытки, которые покрывались за счет областного бюджета Тамбовской области. Понятно, что сложившаяся ситуация не устраивала ни одну из сторон и ее необходимо было менять.

К тому же у нас в стране теперь можно,

уведомив за два года местные власти, вывести из эксплуатации любую ТЭЦ, невзирая на последствия. Эта ситуация не единичная, она не только Тамбовской области касается.

- Значит, Котовск оставался без отопления. Но ведь, как говорят герои популярного сериала, «зима близко...»

- В бюджете ни одного субъекта РФ денег на строительство генерации – а это от пяти сот миллионов до двух-трех миллиардов – не предусмотрено никогда. Да и брать их особо негде. Но есть такой инструмент, который называется «концессионное соглашение». Я считаю, что это огромное подспорье для субъектов в части модернизации инфраструктуры. Ни для кого не секрет, что

износ этой самой инфраструктуры у нас в стране составляет от 70 до 85 процентов, и государство принятием закона 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» всё-таки создало для частных инвесторов механизм, позволяющий получить деньги обратно. И рынок этот стал расти просто по экспоненте! Несколько цифр: если в 2014 году было заключено примерно 70 концессионных соглашений, то в 2015-м их было уже 6 тысяч, в 2016-м – уже 14. Это в количественном выражении, потому что в деньгах, конечно, всё затмевают масштабные проекты вроде скоростной дороги «Москва – Питер». Но даже если крупные не считать, то всё равно рынок вырос с 7 млрд рублей до 80. За три



года! И мы не единственные.

- Однако вы в этом участвуете активно?

- Да, на текущий момент мы подписали концессионное соглашение по Котовску на 500 миллионов рублей, у нас поданы частные инициативы по Московской области на общую сумму около 4 миллиардов, мы выиграли конкурс в Пензенской области на обезжелезивание воды на 200 миллионов. Кроме того, в той же Тамбовской области мы планируем работать и дальше: принимаем участие в конкурсе, который сейчас идет в поселке Строитель. Мы думаем, что на следующий год инвестиционный портфель по заключенным договорам у «Компьюлинк Инфраструктуры» будет миллиардов на десять. У нас сейчас, наверное, одна из самых сильных профессиональных команд по концессионным соглашениям. Об этом говорит сам факт, что шесть котельных общей мощностью 100 мегаватт мы в Котовске построили за восемь месяцев. Обычно на это уходит от года до полутора.

**«В СССР ПРО
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ
НЕ ДУМАЛИ»**

- Значит, теперь в Котовске будет не одна большая на весь город, а шесть мини-котельных в разных микрорайонах?

- Их уже тоже не назовёшь «мини»... Это обычная модульная котельная, в будущем 80% всего отопления в стране будет построено именно по такому принципу. Потому что нигде в мире вы не найдете страны, в которой тепло генерировалось бы на расстоянии 20 км от потребителя. Это изобретение исключительно Советского Союза, где никогда не учитывали затраты на обеспечение населения теплом. Строились мощности, генерирующие электроэнергию, при этом возникало тепло, которое и «утилизировалось» на отопление. Отсюда эти безумные пролеты – 20 км магистрали, отсюда довольно высокие тарифы на тепло. Мы, как страна, все равно придем к тому, что будут распределенные источники энергоресурсов – тепла или электричества.

Второй бич нашей инфраструктуры – та схема, при которой завод отапливается от ТЭЦ. Нигде в мире производственные предприятия не отапливаются водой. Потому что инерционная система – это очень дорого. Во всем мире предприятия используют так называемые безынерционные системы. И не надо говорить, что в России холодно! В Швеции тоже холодно и в Финляндии, и в Канаде. Просто, когда в 30-х годах строили инфраструктуру, не было таких технологий,

как сейчас. Это во-первых, а во-вторых – мы никогда про ресурсосбережение не думали.

- Ситуация меняется?

- Сейчас мы приходим к тому, что начинаем учитывать себестоимость электроэнергии даже в цене построенного бомбардировщика и т.п. А в 50-60-х годах таких вопросов никто никому никогда не задавал.

Что же касается работы «Компьюлинк» в Котовске, то в концессионное соглашение входят сами котельные, автоматизация и замена участков тепловых сетей там, где это необходимо. Плюс модернизация тепловых пунктов. Но понятно, что в ходе эксплуатации мы эти сети будем менять и дальше. Плановая цифра по ремонту сетей – четыре процента в год. Я думаю, что за десять лет сети в Котовске поменяем полностью.

- То есть осенью тепло в домах будет? Жители Котовска не почувствуют, что ТЭЦ у них в городе больше не работает?

- Я думаю, что почувствуют. Но в другом смысле: резко повысится качество горячего водоснабжения и отопления, потому что тепловые пункты у нас теперь погодозависимые, регулируемые, а значит, включать отопление мы можем не только, когда на улице уже десять дней стоит мороз.

И при минус 40 в квартирах не будет всего +15. Автоматизация приводит к тому, что достигается стабильность в отоплении каждого конкретного дома.

- А какое оборудование вы ставите на модернизируемых объектах? Ведь ещё недавно было принято гордиться импортным, теперь – «импортозамещённым»...

- К вопросу оценки оборудования мы подходим очень тщательно, и на текущий момент в том, что касается котельного оборудования, считаем, что российское импортному не уступает. И раз уж есть у нас российский производитель, то нет смысла подкармливать производителей немецких. Мы все-таки за страну и понятно, что при наличии российского оборудования мы его купим.

- Если оно не хуже по качеству?

- Да. Мы же проводили тесты, замеры, сравнения в эксплуатации и по котельному оборудованию пришли к выводу, что, начиная со следующего проекта, «Компьюлинк» однозначно будет использовать оборудование российское. Что же касается насосов и горелок, то здесь ситуация гораздо более сложная. Горелок надлежащего качества мы пока не нашли. Может быть, кто-то из российских производителей горелочных устройств будет читать интервью – мы будем крайне рады их видеть! Но пока используем итальянские и немецкие. Что касается насосов – ситуация примерно такая же. Цена не является показателем качества и надежности в эксплуатации, и, к сожалению, наши европейские друзья пока у российских производителей выигрывают.

Но, повторюсь, что с большим удовольствием познакомимся с отечественными производителями. Это касается и энергосервисных наших контрактов, когда мы для их исполнения ищем оборудование. Приведу в пример один наш контракт: по-

ловина оборудования была итальянская, половина – русская. За четыре года из итальянского оборудования не сломалась ни одна единица, из российского – вылетело шесть мегаватт. При таких раскладах по обслуживанию цена уже не имеет значения.

«РЫНОК МОДЕРНИЗАЦИИ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ – ПРОСТО ОГРОМНЫЙ!»

- Компания «Компьюлинк», насколько известно, начиналась как производитель компьютерного оборудования, то есть, можно сказать, ассоциировалась с офисами, с «белыми воротничками». И вдруг...

- Вы хотите услышать, как нас от компьютеров занесло в ЖКХ?

- Да, мужики в засаленных штанах, латающие очередную дыру в прогнившем трубопроводе, и компьютерщики... Это кажется несколько разными сферами.

- Всё на самом деле достаточно просто. ГК «Компьюлинк» – компания большая, ей уже 24 года. Помимо прочего, мы – одни из довольно большого количества участников строительства Центров обработки данных (ЦОД). Когда мы начали их строить, логичным образом появилась инфраструктура. А именно – прецизионное охлаждение, различная инженерная начинка, источники бесперебойного питания. Следом – ремонт зданий и сооружений, где это всё размещалось. Когда мы построили довольно много разных ЦОД, выяснилось, что инженерная инфраструктура зданий ничем от них особо не отличается. А потом, когда был принят 261-ФЗ «Об энергосбережении...», мы, скажем так, «посмотрели на него очень заинтересованно», потому что понимали, что потенциал по экономии энергоресурсов в нашей стране не просто большой – огромный! Мы начали приме-

риваться к энергосервисным контрактам – это когда мы строим инфраструктуру, а заказчик из сэкономленных денег с нами расплачивается. Мы эти контракты научились выполнять, а главное – научились их финансировать. Одни из немногих. Пару лет назад РБК признало нас лучшей энергосервисной компанией в стране.

- Но вы решили на этом не останавливаться...

- За это время мы научились строить котельные и газопоршневые установки, децентрализовывать промышленные компрессоры. Много чему научились. А отсюда до концессии – просто шаг. К тому же мы очень хорошо проектируем перевооружение промышленных предприятий. В частности, мы выполняли проект по перевооружению судостроительного завода «Янтарь», проект по модернизации всего электротехнического комплекса завода «Энергомаш» в Химках, делали энергосервис для «НПО Лавочкина»... У нас довольно большой опыт. Энергосервис и концессия – они очень близки. Просто в первом случае мы строим и потом пять лет получаем свои деньги. А во втором – строим, никаких денег не получаем, но 25 лет эксплуатируем. В первом случае с нами делятся экономией, во втором случае мы себе забираем деньги за сбыт тепла, электричества, воды...

В Тамбовской области мы планируем участвовать здесь в ближайшее время и в других проектах. Я думаю, что в любом субъекте РФ потребности в модернизации – миллиарда на два в год.

- То есть поле для деятельности – огромное, есть, где развернуться?

- Вообще рынок модернизации коммунальной инфраструктуры разными экспертами оценивается примерно в семь триллионов рублей. Это больше, чем рынок IT, примерно раз в сто...

Беседовал Алексей Сокольский





«WE HAVE LEARNED TO IMPLEMENT ENERGY SERVICE CONTRACTS, AND MOST IMPORTANTLY – **WE HAVE LEARNED HOW TO FINANCE THEM!**»

Imagine a situation when in a city far away from southern latitudes a boiler-house is getting closed. Not for summer two-week maintenance, but absolutely. So to speak, «I worked out all my long life and now I retire». This happened in the city of Kotovsk in the Tambov region. But there is no panic in the city, and no one is going to evacuate citizens on the eve of the cold weather. Why? Yuri Danilyuk, Director General of LLC Compulink Infrastructure of the Tambov Region, speaks about this and other projects of his company in an interview with our correspondent.

«THIS INSTRUMENT IS CALLED A «CONCESSION AGREEMENT»

– Our project in Kotovsk is really beautiful. The local TPP has had its day and, for a number of reasons, has been working in a forced generation mode – this is when it is impossible to achieve such a cost price of the produced heat energy to suit the local tariff committee, let alone the population, in principle. The TPP generated losses that were covered by the regional budget of the Tambov region. It is clear that the current situation did not suit either side and it had to be changed.

In addition, in our country, now we can, having notified the local authorities within two years, take out of operation any TPP, despite

the consequences. This situation is not unique, it concerns not only the Tambov region.

– **So Kotovsk remained without heating. But after all, as the heroes of a popular TV series say: «Winter is coming...»**

– No budget of any subject of the Russian Federation envisages money for the construction of generation – and this sum is from 500 million to 2-3 billion. And in fact, there is no source to get this sum of money. But there is such an instrument called a “concession agreement”. I believe that this is a great help for the subjects in the field of infrastructure modernization. It is no secret that the depreciation of this infrastructure in our country is from 70 to 85 percent, and the state has created a mechanism for private investors to get money back

by enforcing the Law 115-FZ “On Concession Agreements”. And this market began to grow simply exponentially! A few figures: if in 2014 there were about 70 concession agreements, then in 2015 their number was already 6 thousand, in 2016 it was already 14. This is in quantitative terms, because in money, of course, this all is overshadowed by large-scale projects like the high-speed road Moscow - St. Petersburg. But even if we do not count large ones, then the market has grown from 7 billion rubles to 80. In three years! And we are not the only ones.

– **However, you are actively involved in this...**

– Yes, at the moment we have signed a concession agreement on Kotovsk for 500 million



rubles, have served private initiatives in the Moscow region for a total of about 4 billion, we won a competition in the Penza region for deferring water for 200 million. In addition, we plan to continue working in the same Tambov region: we are taking part in a contest, which now takes place in the village of Stroitel. We think that next year the investment portfolio of concluded contracts of Compulink Infrastructure will account for near 10 billion. We have, probably, one of the strongest professional teams in the concessionary agreements. This is proved by the very fact that we built six boiler houses with a total capacity of 100 megawatts in Kotovsk in eight months. Usually it takes from one year to one and a half.

«THEY DID NOT THINK ABOUT RESOURCE SAVING IN THE USSR»

– Does it mean that now there will be not one big boiler-house for the whole city of Kotovsk, but six mini-boiler houses in different microdistricts?

– They could be hardly called – “mini”... This is a conventional modular boiler house, in the future 80% of all heating in the country will be built on this principle. Because anywhere in the world you will not find a country where heat would be generated at a distance of 20 km from the consumer. This is an exclusive invention of the Soviet Union, which never took into account the costs of providing the population with heat. Power generating ca-

pacities were built, and heat was generated, which was also «recycled» for heating. As the result we have these insane spans – 20 km of pipeline, these high tariffs for heat. We, as a country, will still come to the fact that there will be distributed sources of energy resources – heat or electricity.

The second problem of our infrastructure is the scheme in which a plant is heated by a TPP. Nowhere in the world industrial enterprises are heated by water. Because the inertial system is very expensive. All over the world enterprises use so-called inertialess systems. And do not say that it is cold in Russia! In Sweden it is also cold, both in Finland and Canada. When the infrastructure was built in the 30s, there were no such technologies as today. This is on the one hand firstly, and on the other hand we have never thought about resource saving.

– Does the situation change?

– Now we come to the fact that we begin to take into account the cost price of electricity, even in the price of a bomber built, etc. And in the 50-60-ies, no one ever asked anyone such questions.

As for the work of Compulink in Kotovsk, the concession agreement includes boiler houses themselves, automation and replacement of heat network sections where necessary. Plus it is the modernization of heat points. But it is clear that we will change these networks further during the operation. The planned figure for repairing of networks

is four percent a year. I think that the network in Kotovsk will be completely changed in ten years.

– In other words, will it be warm in the houses in the autumn? Will the residents of Kotovsk feel that the TPP in their city is no longer working?

– I think they will feel. But in other sense: the quality of hot water supply and heating will increase drastically, because the heat points in our country now depend on the weather and regulated, which means that we can turn on heating, not only when it is frosty for ten days already. And there will not be only +15 in apartments when it is minus 40 outside. Automation ensures the stability in heating for each particular house.

– And what equipment do you install at the upgraded facilities? After all, more recently, it has been accepted to be proud of the imported equipment, but now of «import substituting»...

– We approach the issue of equipment evaluation very carefully, and at the moment in terms of boiler equipment, we believe that the Russian one is not inferior to imported. And since we have a Russian manufacturer, it makes no sense to feed German producers. We are still for the country and it is clear that having Russian equipment we will buy it.

– If it is not worse in quality?

– Yes. We have conducted tests, measurements, comparisons in operation and came to the conclusion that on boiler equipment,



beginning with the next project, Compulink would definitely use Russian equipment. As for pumps and burners, the situation here is much more complicated. We have not found the burners of the proper quality yet. Maybe any Russian manufacturer of burner devices will read the interview – we will be extremely glad to meet them! But now we use Italian and German ones. As for pumps – the situation is practically the same. The price is not an indicator of quality and reliability in operation, and, unfortunately, our European friends still benefit from Russian manufacturers.

But, I repeat, that we will get acquainted with domestic producers with great pleasure. This also concerns energy-service contracts, when we are looking for equipment for their execution. Let us give an example of one of our contracts: half of the equipment was Italian, half – Russian. Not a single unit of Italian equipment has broken down in four years, while six megawatts flew away from the Russian equipment. In such situation with service the price does not matter.

«THE MARKET OF COMMUNAL INFRASTRUCTURE MODERNIZATION IS JUST HUGE!»

– The company Compulink, as far as we know, was founded as a manufacturer of computer equipment, that is, one might say, it was associated with offices, with «white collars». And suddenly...

– Do you want to hear how we shifted

from computers to housing and communal services?

– Yes, men in greasy pants, patching another hole in a rotten pipeline, and computer scientists ... These seem to be somewhat different spheres.

– In practice everything is quite simple. The Compulink Group is a large company, it is already 24 years old. Among other things, we are one of a quite large number of participants in the construction of data processing centers (DPC). When we started building them, the infrastructure appeared in a logical way. Namely – precision cooling, various engineering stuffing, uninterruptible power supplies. Next – the repair of buildings and structures, where all this was located. When we built quite a lot of different DPC, it turned out that the engineering infrastructure of buildings is not much different from them. And then, when the 261-FZ «On Energy Saving...» was adopted, we, let us say, «looked at it with a great interest», because we understood that the potential for saving energy resources in our country is not just great – it is huge! We started to try on energy service contracts, this is contracts when we build the infrastructure, and a customer pays us the sum of money saved. We have learned to implement these contracts, and most importantly – we have learned how to finance them. We are among the few. A couple years ago, RBC declared us as the best energy service company in the country.

– But you decided not to rest on your

oars...

– During that time we have learned to build boiler and gas-piston units, decentralize industrial compressors. We have learned a lot. And it is a single step from there to a concession. In addition, we design the re-armament of industrial enterprises very well. In particular, we carried out a project on re-equipment of the Yantar shipyard, a project on modernization of the entire electro-technical complex of the Energomash plant in Khimki, and did an energy service for the SPA Lavochkin's... We have quite a lot of experience. Energy service and concession – they are very close. In a nutshell, in the first case we build, and then we get our money in five years. And in the second case – we build, we do not receive any money, but we exploit for 25 years. In the first case, we get savings, in the second case we take money for the sale of heat, electricity, water...

Therefore, we plan to participate in other projects here in the Tambov region the near future. In general, I think that in any subject of the Russian Federation the need in modernization is one billion dollars per year.

– In other words, the field for activity is huge?

– In general, the market for the communal infrastructure modernization is estimated by different experts at about seven trillion rubles. This is more than hundredfold bigger than the IT market...

Interview by Alexey Sokolsky

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ



«Для таких предприятий надо создавать все необходимые условия работы, ведь они дают быстрый экономический эффект и, что самое главное, решают проблемы занятости сельского населения. Именно этим путем следует идти управлению сельского хозяйства области, муниципальным органам власти, предоставляя все преференции малому и среднему бизнесу», – отметил в одном из своих выступлений глава администрации Тамбовской области Александр Никитин.

С первых же дней своего губернаторства Александр Валерьевич поставил во главу угла региональной политики развитие малого и среднего бизнеса. Действительно, на сегодняшний день здесь самая высокая емкость рынка. Малый бизнес должен стать «тягачом», который вытянет экономику Тамбовской области на путь стабильного роста — до 7,5 процента к 2020 году. Об этом говорил и первый вице-губернатор области Александр Ганов. Он подчеркнул, что быстро расти за счёт крупных инвестиционных проектов область больше не сможет. Нужно искать новые возможности для развития. Словом, областной экономике нужен качественный рост, освоение новых отраслей. Необходимо стимулировать предпринимателей создавать новые предприятия с нуля.

Но как идею перевести в практическую плоскость, тем более что у многих начинающих предпринимателей не хватает специальных знаний, опыта, умения вести дела в современных условиях?

МОДЕРАТОР РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

В этом вопросе одними постановлениями и указами не обойтись. Нужен принципиально новый инструмент, обладающий мощным потенциалом, но уже, как говорится, закаленный в бесконечных соглашениях. И такой инструмент нашелся. Еще в 2008 году по инициативе заместителя главы администрации, председателя комитета по управлению имуществом администрации области Глеба Игоревича Чулкова было сформировано открытое акционерное общество «Тамбовский областной земельный фонд», который сумел создать эффективные условия для развития АПК и команду опытных специалистов, готовую выполнить полное сопровождение и реализацию инвестиционных проектов различного направления от начала оформления до «стартового» положения.

А в августе 2016 года на базе ОАО «Там-

Сегодня в Тамбовском регионе реализуется несколько крупных инвестиционных проектов. Безусловно, они укрепят региональную экономику. Но в последние годы в стране и области недостаточно уделялось внимания развитию малого и среднего бизнеса. А ведь именно эта форма предпринимательства наиболее гибкая и мобильная, она способствует созданию того или иного предприятия с нуля, что весьма важно в нынешних экономических условиях. Малый и средний бизнес – это еще и площадка для организации стартапов – как наиболее эффективной формы решения производственных и экономических задач по импортозамещению.



бовский областной земельный фонд» создано акционерное общество «Корпорация развития Тамбовской области». Причем 100% акций принадлежит государству (администрации Тамбовской области). АО «Корпорация развития Тамбовской области» включена в Реестр консалтинговых компаний, оказывающих услуги в области финансово-экономической и инвестиционной политики, разработки и проведения экспертиз инвестиционных проектов (бизнес-планов) и программ администрации Тамбовской области.

Возглавил АО «Корпорация развития Тамбовской области» Вячеслав Чуканов.

ОТ ИДЕИ К РЕШЕНИЮ

Сегодня региональные корпорации развития (РКР) являются одним из наиболее значимых институтов развития на уровне субъекта Федерации. Они созданы с целью поиска и привлечения инвесторов, повышения уровня предпринимательской активности, а также сопровождения и координации инвестиционных проектов, важных для развития региона. Словом, подобные организации помогают бизнесу реализовать свои идеи на практике, способствуют развитию малого и среднего предпринимательства.

Не исключение и АО «Корпорация развития Тамбовской области», диапазон предоставляемых услуг которой довольно объемный: все виды землеустроительных работ, кадастровые и геодезические работы, все юридические операции по оформлению земельных участков, в том числе их перевод из одной категории в другую, разработка генеральных планов поселений, правил землепользования и

застройки территории, схем территориального планирования муниципальных образований. В компетенции Корпорации – разработка проектно-сметной документации промышленных и линейных объектов, юридическое сопровождение бизнеса от регистрации предприятия или ИП до подготовки всех юридических документов и представления предприятий малого и среднего предпринимательства в государственных органах, а также маркетинговые исследования рынков товаров и услуг, разработка бизнес-планов для различных инвестиционных проектов, иная поддержка при подготовке документов на стадии получения хозяйствующими субъектами преференций от государства.

Для облегчения задач бизнесу в Корпорации налажен принцип «одного окна». По сути, тем самым обеспечивается полный цикл реализации инвестиционного проекта – от решения вопросов с земельными участками до проектирования и строительства. Исследование перспектив рынка, разработка инвестпроектов, вопросы сбыта продукции и подбор персонала – все эти вопросы также входят в круг компетенции Корпорации.

ПРОЕКТЫ

О наиболее значимых индустриальных проектах, в которых участвует Корпорация развития, рассказывает ее руководитель Вячеслав Чуканов:

– Сейчас мы работаем над созданием нескольких индустриальных промышленных парков в Тамбовском регионе. Индустриальный парк «Котовск» был создан в январе этого года постановлением губернатора Александра Никитина. Террито-

рия инвестиционной площадки – 142 га. Специализация парка универсальная. Для его реализации сформирована «Управляющая компания «Регион 68». ООО «Управляющая компания «Регион 68» – компания, оказывающая предприятиям – резидентам парка услуги по эксплуатации и обслуживанию инфраструктуры, поставки воды и ресурсов канализации, а также ряд дополнительных сервисных услуг.

Весьма перспективный для развития бизнес-идей индустриальный парк агропромышленного типа «DEGA – Тамбов» в Никифоровском районе. Он создан совместно со швейцарской компанией DEGA Group, имеющей успешный опыт реализации подобных проектов в Московской области. Мы, конечно, перенимаем весь положительный опыт и удачные практики. На автомагистрали М6, в 33 км от Тамбова, ведется активная работа на 300 га агропромышленного кластера, который дополнительно создаст в регионе за десять лет более 5 тысяч рабочих мест.

В городе Уварово планируется создание индустриального парка, на площадке которого реализуют проект «Строительство завода по глубокой переработке зерна», предложенный ООО «Ладесол-Тамбов». Решение о строительстве парка на уваровской площадке производственного типа «Салют-Инвест» принято из-за высокого уровня готовности территории. На площади более 28 га уже есть необходимые коммуникации: электроснабжение, водоснабжение и газ. Наличие инфраструктуры позволяет начать реализацию проекта в ближайшее время и снижает объем инвестиций в парк из-за отсутствия затрат на документацию по выделению мощностей и

дорогостоящей оплаты за их подключение.

Кроме того, наша Корпорация задействована как оператор, помогающий сформировать земельный массив под строительство автомобильной дороги «Меридиан» (от границы с Республикой Беларусь до границы с Республикой Казахстан). Всего нам поручено сформировать коридор (в Тамбовской и Саратовской областях) в 500 км. Это четвертая часть всей трассы, которая будет проходить через восемь областей нашей страны.

Под руководством Иванова Сергея Владимировича, заместителя главы администрации области, работаем над целым рядом проектов. Это и строительство убойного производства в Тамбовском районе в рамках совместного инвестиционного проекта с ООО «АШАН», и создание нового, по-своему уникального садоводческого хозяйства в Мичуринском районе по закладке и выращиванию многолетних плодовых насаждений яблони. В этом проекте участвует ООО «Сады Мичурина».

Мы также проектируем птицефабрику яичного направления и завод по производству свиного фарша, планируется организация предприятия по разработке карьера для строительства муниципальных дорог.

Работая совместно с целым рядом управлений администрации и муниципальными образованияами, мы определили более сотни перспективных инвестиционных площадок на территории региона, проработали класс опасности для размещения разных видов производств и используем их при работе с инвесторами.

ЦЕНТР КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ

В АО «Корпорация развития Тамбовской области» существует Центр кластерного

развития (ЦРК), работа которого ведется в соответствии с федеральными программами. Центр занимается разработкой проектов развития кластеров и инвестиционных программ для субъектов малого и среднего бизнеса, а также организует мониторинг состояния инновационного, научного и производственного потенциала кластеров. Кроме того, предоставляет консультационные услуги, освещает в СМИ деятельность кластера, с учетом перспектив его развития. Важная часть работы ЦРК - продвижение бренда кластера, предоставление услуг его участникам в части правового обеспечения, маркетинга, рекламы. Также специалисты осуществляют маркетинговые исследования на различных рынках, связанных с продвижением продукции того или иного кластера. Важно отметить, что через Центр кластерного развития партнерам Корпорации развития предоставляется доступ к новым технологиям и методам работы, при этом они получают уникальную возможность осуществления поставок произведенной продукции.

Сейчас в Тамбовской области действуют два кластера: животноводческий и растениеводческий, но с 2017 года начата работа еще по двум направлениям: создание молочного кластера и биотехнологического.

ОРИЕНТИР НА ЭКСПОРТ

В этом году запущен проект создания Центра поддержки экспорта в рамках федеральной программы Министерства экономического развития. Он работает для субъектов малого и среднего предпринимательства, которые готовы свою продукцию и услуги экспортировать за рубеж.

Главная задача Центра - развитие экс-

портного потенциала Тамбовской области. Функционирование центра стимулирует внешнеэкономический потенциал малых и средних предприятий и способствует повышению конкурентоспособности и интернационализации бизнеса на территории региона, а также развитию инфраструктуры компаний.

Организация международных бизнес-миссий с подбором потенциальных партнеров и организацией индивидуальных деловых встреч. Помощь субъектам малого и среднего предпринимательства в формировании и продвижении инвестиционного и экспортного предложения, в том числе в подготовке, переводе на иностранные языки презентационных материалов в печатном и электронном виде. Консультирование и информирование по вопросам экспортной деятельности.

Тамбовская область является одним из наиболее динамично развивающихся регионов ЦФО, а ее потенциал создает основу для роста экономики и повышения инвестиционной привлекательности региона. В условиях новой социально-экономической реальности при работе с внутренними и внешними инвесторами Корпорация исходит из необходимости создания единых, понятных и комфортных условий для ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, реализации проектов, общественно локализованных и взаимоувязанных с отраслевыми приоритетами развития региона.

Приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству инвесторов из всех регионов России и из-за рубежа:
+7 (4752) 72-53-08;
+7 (902) 720-90-09.

Задача власти

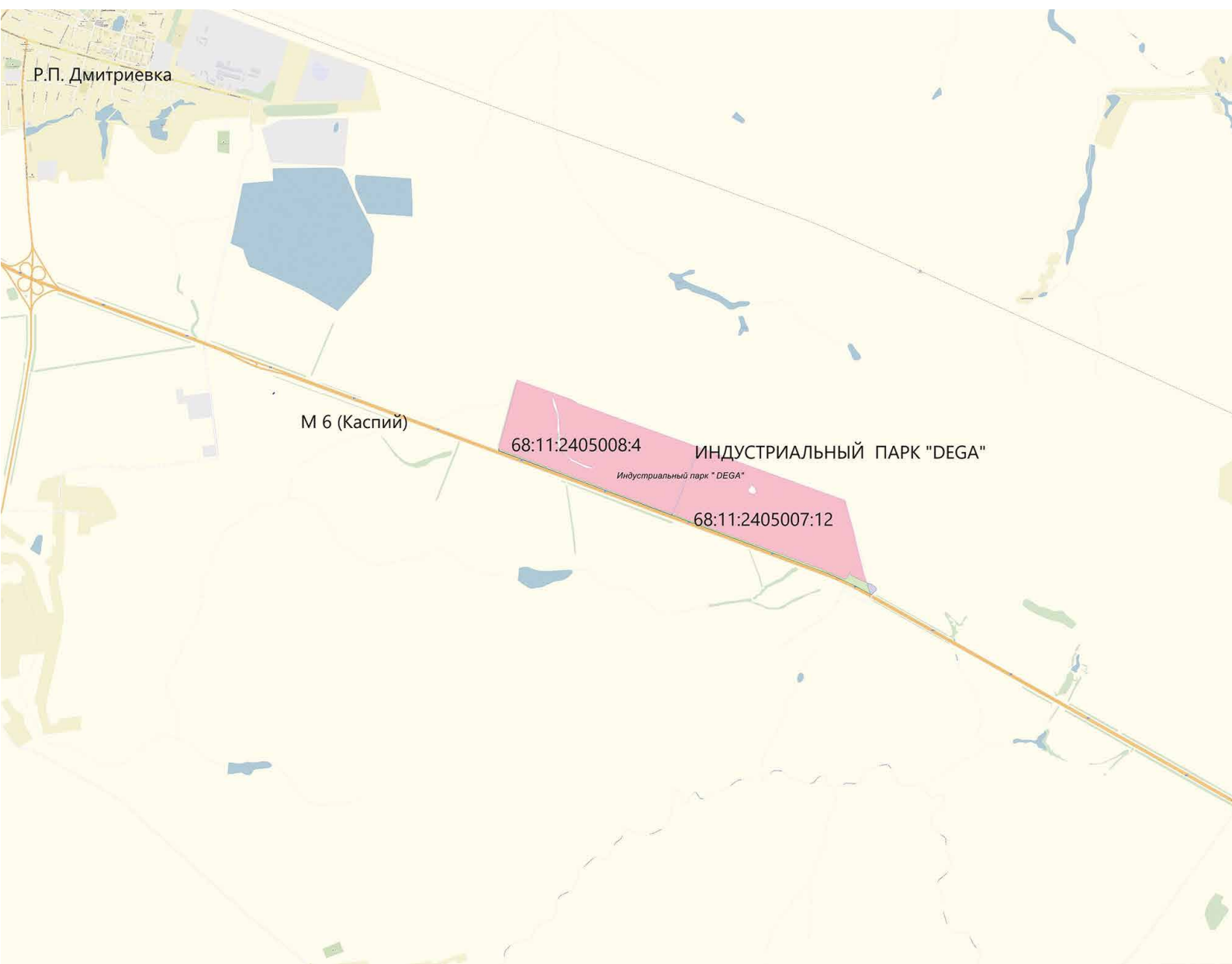
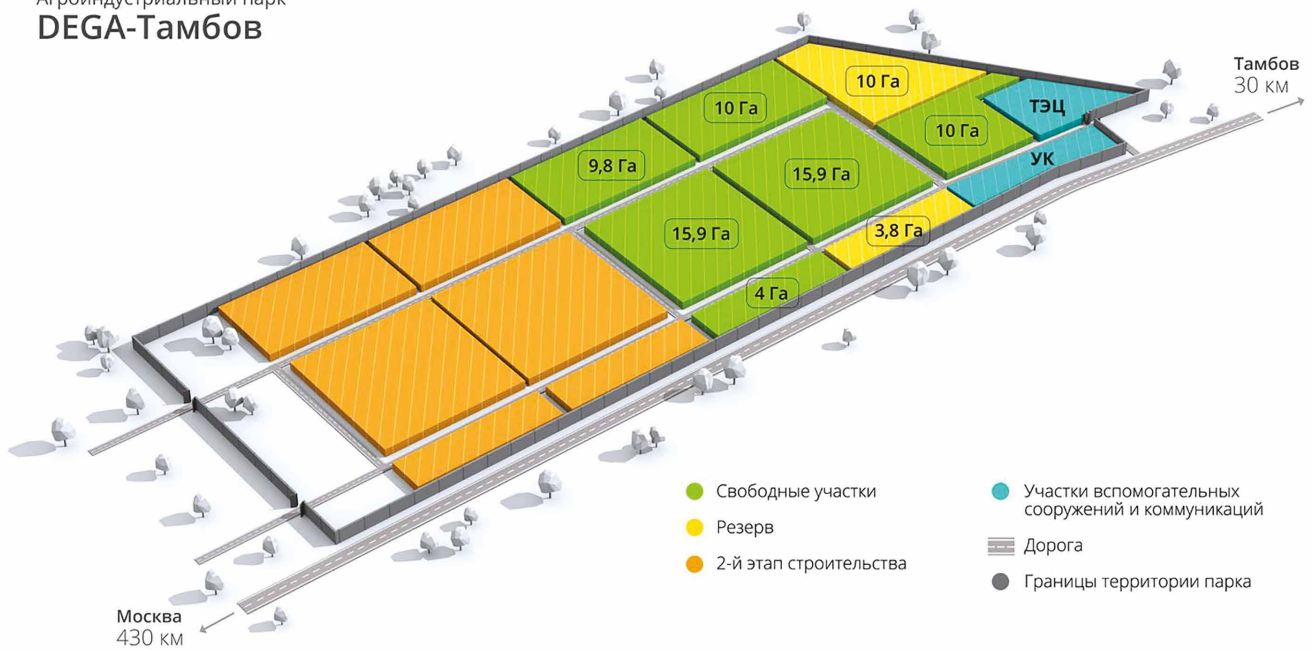
В. Чуканов: «Основная задача органов власти — оказание содействия субъектам предпринимательской деятельности в создании эффективных предприятий.

Все это позволит создавать новые рабочие места, производить качественную продукцию, способную конкурировать, в том числе, и на зарубежных рынках, стабильно уплачивать налоги и пополнять региональный и местный бюджеты.

При этом мы исходим из того, что есть те сложные и длительные инвестиционные проекты, которые интересны бизнесу, но создание их связано с повышенными рисками. Проблема осложняется временными рамками их окупаемости, которые зачастую выходят за сроки кредитования, часто банковские учреждения требуют

большое количество залогового имущества, а его, как показывает практика, недостаточно. Вот в такие проекты входит Корпорация развития Тамбовской области. Мы создаем дочернее предприятие и начинаем организовывать стартап. Одновременно подбираем инвестора, который готов продолжить в дальнейшем этот бизнес, постепенно превращающийся из проблемного в перспективный».

Агроиндустриальный парк
DEGA-Тамбов



NEW OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT



«We must create all necessary operating conditions for such enterprises, because they produce a quick economic effect, and, it is the most important that they solve problems of rural population employment. It is the way that the region's agricultural administration and municipal authorities should follow giving all preferences to small and medium-sized business,» noted in one of his speeches Alexander Nikitin, Head of the Tambov region administration.

Mr Nikitin put emphasis in the regional policy on the development of small and medium-sized business from the first days of his governorship. Indeed, as of today there is the highest market capacity. Small business should become a «driving force», which will drag the economy of Tambov region to the path of stable growth – up to 7.5 percent by 2020. The first vice-governor of the region Alexander Ganov spoke about this too. He stressed that the region will not be able to grow rapidly due to large investment projects any more. There is a need to look for new opportunities for development. In a nutshell, the regional economy needs qualitative growth, development of new industries. It is necessary to encourage entrepreneurs to create new enterprises from scratch.

But how to transfer the idea into a practical dimension, especially since many new entrepreneurs do not have enough knowledge, experience, ability to conduct business in modern conditions?

MODERATOR OF REGIONAL BUSINESS

Resolutions and decrees are insufficient to cope with this issue. We need a fundamentally new tool with a powerful potential, but already, as they say, tempered in endless coordination. And such a tool was found. Back in 2008, an open joint-stock company Tambov Regional Land Fund was formed at the initiative of Gleb Igorevich Chulkov, deputy head of the administration, chairman of the property management committee of the administration. The fund managed to create effective conditions for the development of the AIC and a team of experienced specialists who are ready to perform the full support and implementation of investment projects in various areas from the beginning of registration to the «starting» position.

And in August 2016 JSC Development Corporation of the Tambov region was established on the basis of the OJSC Tambov Regional Land Fund. Moreover, 100% of the shares belong to the state (administration of the Tambov region). JSC Development Corporation of the Tambov region is included in the Register

Today several large investment projects are being implemented in the Tambov region. Undoubtedly, they will strengthen the economy of the region. But in recent years, the country and the region have not paid enough attention to the development of small and medium-sized business. But it is this form of entrepreneurship that is the most flexible and mobile, it encourages creation of an enterprise from scratch, which is very important in the current economic environment. Small and medium business is also a platform for organizing startups which are the most effective form of solving production and economic tasks for import substitution.



of consulting companies providing services in the field of financial, economic and investment policy, development and implementation of expert reviews of investment projects (business plans) and administration programs of the Tambov region.

JSC Development Corporation of the Tambov region is headed by Vyacheslav Chukanov.

FROM AN IDEA TO A SOLUTION

Today, regional development corporations (RDC) are one of the most significant development institutions at the level of a subject of the Federation. They are created with the purpose of search and attraction of investors, increase of level of entrepreneurial activity as well as support and coordination of the investment projects which are important for the development of the region. In a word, such organizations help business to put their ideas into practice, contribute to the development of small and medium-sized business.

JSC Development Corporation of the Tambov region is not an exception as well, the range of its services is quite wide: all types of land survey works, cadastral and geodetic work, all legal operations for registration of land plots, including their transfer from one category to another, development of master plans for settlements, land use and development rules,





land use planning schemes for municipalities. Development of design estimates for industrial and linear facilities, legal support of business from the registration of an enterprise or individual entrepreneur to the preparation of all legal documents and representation of small and medium-sized enterprises in state bodies are within the competence of the Corporation. Also it provides marketing research of goods and services markets, development of business plans for various investment projects, and other support in the preparation of documents at the stage of obtaining preferences from the state by business entities.

The principle of a «one-stop shop» was organized at the Corporation to facilitate the work for business. Thus it provides a full cycle of implementation of an investment project – from resolving issues with land to design and construction. The study of market prospects, the development of investment projects, sales issues and recruitment – all these issues are also within the competence of the Corporation.

PROJECTS

Mr Chukanov, head of the Corporation, speaks about the most significant industrial projects, in which the Corporation participates.

– Now we are working on the creation of several industrial parks in the Tambov region. The industrial park Kotovsk was created in January this year by a resolution of the governor

Alexander Nikitin. The territory of the investment site is 142 hectares. The park specialization is universal. The Management Company Region 68 has been formed for its implementation. The LLC Management Company Region 68 is a company that provides the residents of the park with the services of operation and maintenance of infrastructure, water and sewerage resources supply, as well as a number of additional services.

Industrial park of agro-industrial type DEGA – Tambov in the Nikiforovsky district is very promising for the development of business ideas. It was founded jointly with the Swiss company DEGA Group, which has a successful experience of implementing similar projects in the Moscow region. We, of course, adopt all the positive experience and successful practices. At the M6 highway, in 33 km from Tambov active work is carried out on 300 hectares of agro-industrial cluster, which will create more than 5 thousand jobs in the region in ten years.

An industrial park is planned to be built in the city of Uvarovo. On the site of this industrial park the project «Construction of a plant for deep grain processing», which was proposed by the LLC Ladesol-Tambov, is realized. The decision to build a park at the Uvarovsk-based production site Salyut-Invest was made because of the high level of preparedness of the territory. Necessary communications are already present on the area of more than 28 hectares: power supply, water supply and gas. The presence of infrastructure

allows starting the project in the near future and reduces the amount of investment in the park due to the absence of costs for documentation on the allocation of power supply and its costly connection.

In addition, our corporation is involved as an operator, which helps to form a land mass for the construction of the Meridian highway (from the border with the Republic of Belarus to the border with the Republic of Kazakhstan). In total, we are entrusted to form a corridor of 500 km (in the Tambov and Saratov regions). This is a quarter of the entire route, which will pass through eight regions of Russia.

Under the leadership of Sergey Vladimirovich Ivanov, deputy head of the regional administration, we are working on a number of projects, such as: construction of a slaughterhouse in the Tambov region as a part of a joint investment project with LLC Auchan; creation of a new in its own unique horticultural business in the Michurinsky district which will lay and cultivate perennial fruit plantations of apple trees. In this project LLC Sady Michurina participates.

We also design an egg production factory and minced pork production plant, it is planned to establish an enterprise to develop a quarry for the construction of municipal roads.

Working together with a number of administration departments and municipalities, we identified more than a hundred of promising investment sites on the territory of the region,

worked on a hazard class for the localization of different types of enterprises and use them when working with investors.

CENTER FOR CLUSTER DEVELOPMENT

In JSC Development Corporation of the Tambov region there is a Center for Cluster Development (CCD), which work is conducted in accordance with federal programs. The Center is engaged in the designing of projects for the development of clusters and investment programs for small and medium-sized businesses, as well as organizes monitoring of the state of innovative, scientific and production potential of clusters. In addition, it provides consulting services, covers the activities of the cluster in the media, taking into account the prospects for its development. An important part of work of the CCD is the promotion of the cluster's brand, the provision of legal support, marketing, advertising services to its participants. Also, experts carry out marketing research in various markets related to the promotion of products of a particular cluster. It is important to note that partners of the Development Corporation are granted access to new technologies and methods of work through the Center for Cluster Development, obtaining a unique opportunity to supply the produced products.

Now there are two operating clusters in the Tambov region: cattle-breeding and plant-growing, but since 2017 work has been started in two directions: the creation of a dairy and biotechnology clusters.

EXPORT ORIENTATION

The project on creation of the Export Support Center within the federal program of the Ministry of Economic Development is to be launched next year. It will work for small and medium-sized businesses, which are ready to export their products and services abroad.

The main task of the Export Support Center will be the development of the export potential of the Tambov region. The functioning of the center will stimulate international economic potential of small and medium-sized enterprises and promote competitiveness and internationalization of business in the region, as well as the development of companies' infrastructure.

The scope of activities also includes organization of international business missions with the selection of potential partners and organization of individual business meetings; assistance to small and medium-sized businesses in the formation and promotion of investment and export offer, including preparation and translation of presentation materials in printed and electronic form in foreign languages; consultation and provision of information on export activities.

THE TASK OF AUTHORITIES

Mr Chukanov: «The main task of the authorities is to assist entrepreneurs in creating effective enterprises. All this will allow creating new jobs, producing high-quality products that will be competitive, including in foreign markets, paying taxes and replenishing regional and local budgets.

At the same time, we proceed from the fact that there are those complex and long-term investment projects which are of interest to business, but which realization is associated with high risks. The problem is complicated by the time frame of their payback period, which often goes beyond the crediting period, often banking institutions demand a large amount of collateral, which, as practice shows, is not enough. The Development Corporation of the Tambov region is involved in such projects. We create a subsidiary and begin to organize a startup. At the same time, we look for an investor who is ready to run this business in the future, which gradually turns from problematic into promising».

The Tambov region is one of the most dynamically developing regions of the Central Federal District, and its potential creates a basis for economic growth and increase in the investment attractiveness of the region. In the context of the new social and economic reality, when working with internal and external investors, the Corporation proceeds from the need to create unified, understandable and comfortable conditions for conducting business and investment activities, implementation of projects that are socially localized and interrelated with the sectoral development priorities of the region.

We invite investors from all regions of Russia and from abroad to mutually beneficial cooperation: +7 (4752) 72-53-08; +7 (902) 720-90-09.



ЗАВОД «НВА» - НАДЕЖНОСТЬ, ВЫГОДА, АДЕКВАТНОСТЬ



ОВАЦИИ ДЛЯ ИННОВАЦИИ

На протяжении последних трех лет в Российской Федерации наблюдается спад производства трансформаторов. В 2016 году в нашей стране было произведено силовых трансформаторов на 6,0% ниже объема производства предыдущего года. А производство трансформаторов в декабре 2016 года уменьшилось на 28,1% относительно декабря 2015 года.

В условиях одного из самых жестких и продолжительных кризисов существенно изменился «ландшафт» производителей силовых трансформаторов в России. Снижение потребительского спроса инициировало самые разнообразные процессы в предпринимательской среде: интеграция бизнеса, оптимизация расходов на производство и сбыт, продажа бизнеса и даже появление новых предприятий-производителей силовых трансформаторов.

Ярким примером интеграционных процессов в условиях падения экономики России и одним из самых знаковых событий рынка силовых трансформаторов стало новое качество торговой марки «НВА» Рассказовского завода в Тамбовской области.

Новый владелец ООО «НВА» (завод низковольтной аппаратуры) не только привлек к руководству предприятием энергичную креативную команду профессионалов, но и круто развернул вектор развития этой крупнейшей производственной площадки в направлении инновационного оборудования и диверсификации ассортиментного перечня выпускаемых электротехнических агрегатов. При этом ядро трудового коллектива - высококвалифицированные рабочие и сотрудники - удалось сохранить, на завод возвратились и продолжают возвращаться те, кто проработал на нем десятки лет.

КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ...

Предприятие было основано в 1974 году как завод низковольтной аппаратуры имени 60-летия ВЛКСМ. В мае 1976 года предприятие приступило к выпуску первой продукции - щитов управления для мелиорации. А год спустя в международной выставке «Электро-77», получило 1-й почетный диплом за свою продукцию.

Завод быстро становился на ноги, рос коллектив, расширялась и усложнялась номенклатура выпускаемых изделий. С 1979 года началось освоение сложной преобразовательной техники. Первыми в этом направлении были освоены ПТУ - пусковые тиристорные устройства, ТСУ-РП - тиристорные станции управления, АВС, УАВ - для питания и запуска авиационных двигателей и тд.

Два десятилетия назад политический строй в России и экономическая модель хозяйствования существенно изменились. Единый народнохозяйственный механизм, как его тогда называли, развалился на части, из которых стали формировать новые независимые рыночные экономики стран СНГ. После распада СССР значительное количество трансформаторных производств оказалось за пределами России. Оставшимся в РФ крупным трансформаторным заводам приходится противостоять в конкурентной борьбе заводам из стран ближнего зарубежья и мощным фирмам Европы, Азии и США.

Настоящая статья – это информация о новом бренде электротехнического рынка, родившемся в непростое время турбулентности в экономике нашей страны.



В 1993 году предприятие изменило форму собственности на акционерное общество и стало называться ОАО «ЭЛТРА». Несмотря на общий спад промышленности в Российской Федерации в период 90-х годов, заводу удалось не только сохранить производственный потенциал, но и расширить перечень выпускаемой продукции. С 2001 года была запущена линия по производству силовых трансформаторов мощностью до 1000 кВА. А уже в 2009 году масляные трансформаторы типа ТМ (ТМГ) и сухие трансформаторы типа ТС (ТСЗ) получили сертификат «100 лучших товаров России».

ДЕНЬ СЕГОДНЯШНИЙ

Сейчас завод «НВА» выпускает не только низковольтное оборудование (тиристорные возбудители, выпрямительные агрегаты, реакторы и т.д.), но и силовые трансформаторы всех типов мощностью до 16000 кВА.

В ассортиментном перечне - все сухие силовые трансформаторы как с литой, так и с воздушно-барьерной изоляцией типов ТС, ТСЗ, ТСП, ТСЗПУ, ТСЛ, ТСЗЛ и другие мощностью до 4000 кВА классов напряжения 10(6) кВ, 20 кВ, 35 кВ. В числе немногих наш завод стал выпускать сухие силовые трансформаторы с устройством РПН. Обмотки ВН и НН выполнены как из медного провода, так и из алюминиевого.

В линейке силовых масляных трансформаторов – практически все типы конструктивного исполнения. Обмотки трансформаторов также выполняются как из медного обмоточного провода, так и алюминиевого.

Рассказовский завод - практически единственное предприятие в отрасли, выпускающее силовые трансформаторы с магнитопроводами двух конструктивных исполнений: плоскошихтованные и типа «Юникор».

Кроме электротехники предприятие производит металлоконструкции и выполняет

лазерную резку металла по индивидуальным заказам, а также оказывает услуги по ремонту и шефмонтажу электротехнического оборудования.

При этом завод работает как на внутренний рынок, так и на экспорт. Его продукция поставляется в страны Европы, СНГ, Азии, Африки и Латинской Америки.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ООО «НВА» при оснащении производственных мощностей использует технологии ведущих европейских производителей, внедряет современные материалы и компоненты.

Сотрудничая с промышленными концернами DuPont, AEMCores, Trumpf и другими, завод применяет опыт мировых лидеров, особенно в том, что касается обеспечения качества продукции на всех этапах производства. Это неперемное условие изготовления электрооборудования, обладающего высокой степенью надежности, долговечности и большой инновационной составляющей. При этом потребителю предлагаются как типовые, так и нестандартные решения, так как отличительной особенностью электротехнического оборудования обширной линейки под торговой маркой «НВА» является его адаптация под требования энергосистем.

На заводе ООО «НВА» установлено уникальное оборудование по изготовлению гофробаков герметичных масляных трансформаторов; линии продольной и продольно-поперечной резки электротехнической стали. Имеется две обычных камеры и одна вакуумная камера для сушки обмоток масляных трансформаторов. Для наполнения баков масляных трансформаторов используются две установки вакуумной сушки и заливки.

Завод ООО «НВА» является одним из первых отечественных заводов-производителей,

который разработал и освоил технологию дополнительной межвитковой изоляции методом вакуумно-нагнетательной пропитки VPI (Vacuum Pressure Impregnated).

Бизнес ООО «НВА» основан на тщательном анализе рыночных перспектив продукции, предполагаемой к выпуску на одной из крупнейших производственных площадок под новым брендом.

Поэтому, прежде всего, был выполнен и прогноз потребности рынка в силовых трансформаторах I – IV габарита на горизонте 2018 – 2020 гг.

Следующим шагом явилось определение типов трансформаторов, пользующихся наибольшим спросом. Это позволило сформировать ассортиментный перечень продукции, гарантирующий постоянный финансовый поток.

Эффективно организованный бизнес является важнейшим симптомом «финансового здоровья» завода, предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом. ООО «НВА» осуществляет свою деятельность на основе инновационной бизнес-модели, в основу которой положены ключевые идеи Александра Остервальдера.

Мы приглашаем к сотрудничеству все заинтересованные производственные предприятия, организации, торговые фирмы и сервисные структуры, которые работают в сегменте электроэнергетики России.

**Савинцев Юрий Михайлович, к.т.н.,
технический специалист ООО «НВА».**

**Контакты: 393255, г. Рассказово,
Тамбовская обл., ул. Индустриальная, д. 2.
www.nva.ooo
mail@nva.ooo
тел. +7 475 313 03 50**

THE NVA PLANT – RELIABILITY, BENEFIT, ADEQUACY



Two decades ago, the political system and the economic model of Russia changed significantly. The single economic mechanism, as it was called then, collapsed into parts, from which new independent market economies of the CIS countries began to form. After the collapse of the USSR, a significant number of transformer production plants came to be outside of Russia. Large transformer plants that remain in the Russian Federation have to compete with plants from countries of the near abroad and powerful enterprises of Europe, Asia and the USA.

This article is about a new brand on the electro technical market that was born in a difficult time of turbulence in the economy of Russia.

OVATION FOR INNOVATION

Over the past three years the Russian Federation has experienced a decline in the production of transformers. In 2016 the volume of power transformers produced in our country reduced by 6.0% in comparison to the previous year. And the production of transformers in December 2016 decreased by 28.1% compared to December 2015.

Under the conditions of one of the most severe and prolonged crises, the «landscape» of power transformers' manufacturers in Russia has changed drastically. A decline in consumer demand initiated a wide variety of processes in the business environment: business integration, production and sales cost optimization, business acquisitions and even the emergence of new enterprises producing power transformers.

A vivid example of integration processes in the conditions of the Russian economy's slump and one of the most significant events in the power transformers market is the new quality of the trademark NVA of the Rasskazovsky plant in the Tambov region.

The new owner of NVA LLC (a low-voltage equipment plant) not only attracted an energetic creative team of professionals to the company's management, but also sharply changed the vector of development of this largest production site in the direction of innovative equipment and diversification of the range of products of manufactured electrical devices. At the same time, the

core of the staff – high-skilled workers and employees – was preserved, those who had been working there for decades returned and continue to return to the plant.

HOW IT ALL BEGAN...

The enterprise was founded in 1974 as a plant of low-voltage equipment named after the 60th anniversary of the Komsomol. In May 1976 the enterprise started manufacturing its first products – control panels for amelioration. A year later the company received the 1st Honorary Diploma for its products at the international exhibition Electro-77.

The factory was quickly regaining its feet, the staff was growing, the range of products was being expanded and becoming more complicated. Since 1979, the development of complex conversion technology has begun. The first products in this direction were PTU – power thyristor devices, TSU-RI – thyristor control stations, ABC, UAV – for power supply and starting of aircraft engines, etc.

In 1993 the enterprise changed the form of ownership and became a joint-stock company known as OJSC ELTRA. Despite the general decline in industry in the Russian Federation during the 1990s, the plant managed not only to maintain its production capacity, but also to expand the range of products. Since 2001, the line for production of power transformers with a capacity of up to 1000 kVA has been launched. And

already in 2009, oil transformers of the TM type (TMG) and dry type transformers (TCS) received the certificate of «100 best goods of Russia».

PRESENT DAY

Now the plant NVA produces not only low-voltage equipment (thyristor exciters, rectifiers, reactors, etc.), but also power transformers of all types with a maximum capacity of 16000 kVA.

The assortment includes all dry power transformers with both cast and air-barrier insulation of TC, TSZ, TSP, TSZPU, TSL, TSZL types and others with a maximum capacity of 4000 kVA of voltage classes 10(6) kV, 20 kV, 35 kV. Among the few the plant began to produce dry power transformers with a tap-changer. Windings HV and LV are made of both copper and aluminum wire.

The line of power oil transformers involves almost all types of design. The windings of the transformers are also made of both copper and aluminum wire.

The Rasskazovsky plant is practically the only enterprise in the industry that produces power transformers with magnet cores of two designs: flat-imblicated and Unicore. In addition to electrical engineering the enterprise produces metal structures and performs metal laser cutting by individual orders, as well as provides repair and supervising services for electrical equipment.

At the same time the plant works both for the

domestic market and for export. Its products are supplied to the countries of Europe, the CIS, Asia, Africa and Latin America.

IN STEP WITH THE TIMES

NVA LLC uses the technologies of leading European manufacturers when equipping production facilities, introduces modern materials and components.

Cooperating with industrial corporations DuPont, AEMCores, Trumpf and others, the plant applies the experience of world leaders, especially in terms of ensuring product quality at all stages of production. This is an indispensable condition for the manufacturing of electrical equipment with a high degree of reliability, durability and a large innovative component. At the same time, a customer is offered both standard and non-standard solutions, since the distinctive feature of the electrical equipment of the extensive line under the trademark NVA is its adaptation to the requirements of power systems.

The plant of NVA LLC has unique equipment for manufacturing corrugated tanks for hermetic oil transformers; lines for length and length-cross cutting of electrical steel. There are two conventional chambers and one vacuum chamber for drying oil transformer windings. Two vacuum drying and pouring units are used to fill the tanks of oil transformers.

The plant of NVA LLC is one of the first domestic manufacturers which developed and mastered the technology of additional inter-turn insulation with the vacuum-injection impregnation method VPI (Vacuum Pressure Impregnated).

The business of NVA LLC is based on a thorough analysis of the market prospects of products intended to be manufactured at one of the largest production sites under the new brand.

That is why first of all the forecast of market needs in power transformers of I-IV sizes till 2018-2020 was made.

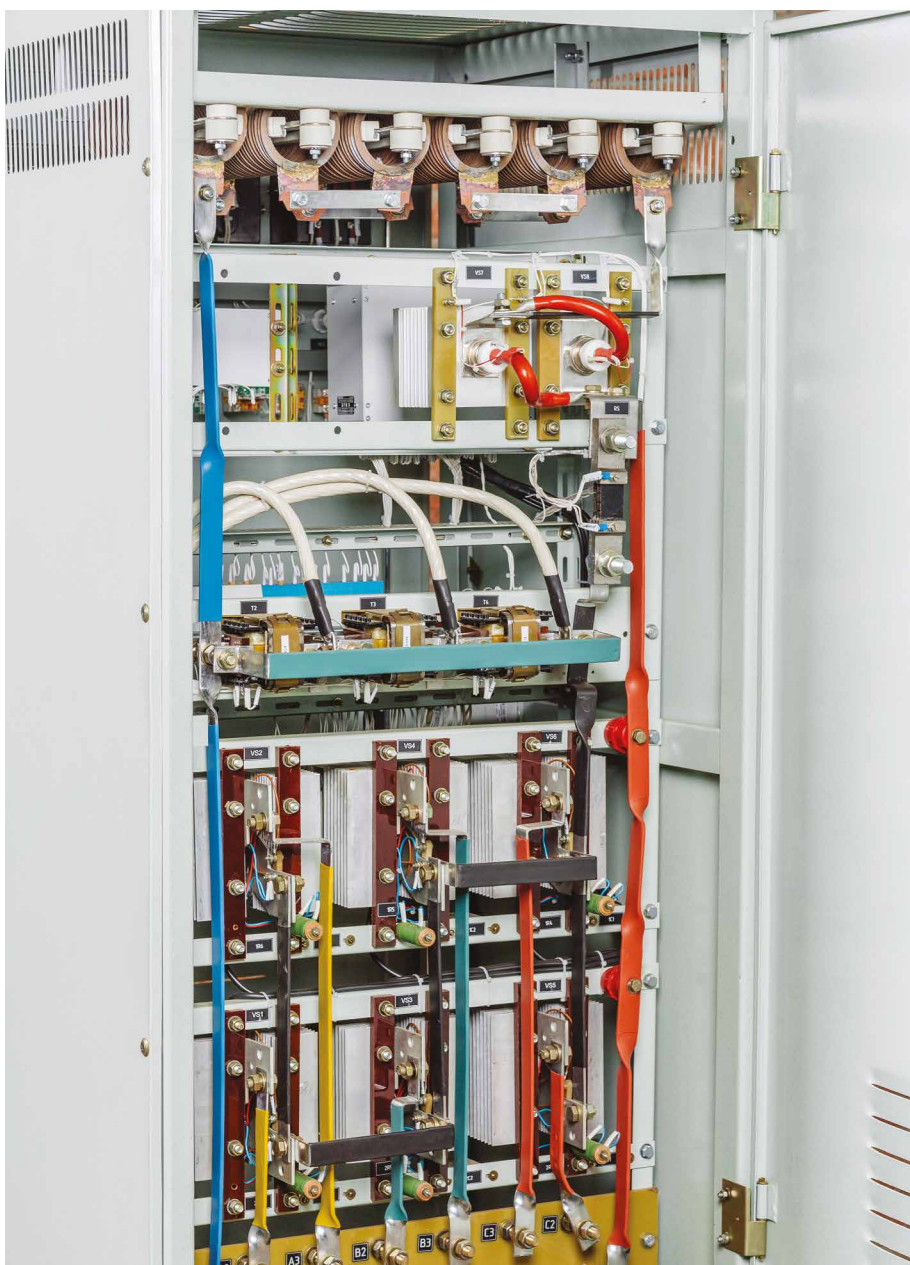
The next step was to identify the types of transformers that are in the most demand. This allowed forming a product line, which guarantees a constant financial inflow.

An effectively organized business is the most important indicator of the «financial health» of a plant, a prerequisite for ensuring its sustainable growth and achievement of high results of its economic activities as a whole. NVA LLC carries out its activities basing on an innovative business model, which centers around the key ideas of Alexander Osterwalder.

We invite for cooperation all interested industrial enterprises, organizations, trading and service companies, which work in the segment of the electric power industry of Russia.

Savintsev Yuri Mikhailovich, Ph.D.
technical specialist of NVA LLC

**Contacts: 2 Industrialnaya
st., Rasskazovo, Tambov region, 393255**
www.nva.ooo
mail@nva.ooo
tel. +7 475 313 03 50





НА ЗАЩИТЕ ЖИЗНИ



**Генеральный директор
ОАО «Корпорация «Росхимзащита»
Константин Кириллович Стяжкин.**
Образование: Саратовское высшее военно-инженерное училище химической защиты.
Специальность: “Химия и технология основного органического синтеза”, инженер химик-технолог.
Ученые степени, звания, награды, общественные и профессиональные достижения: кандидат технических наук, доктор биологических наук, профессор, академик Академии военных наук Российской Федерации, член-корреспондент Академии естественных наук Российской Федерации. Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники. Полковник запаса.
Награжден: орденом Почета, медалью ордена “За заслуги перед Отечеством II степени” и ведомственными медалями Министерства обороны РФ.

ОАО «Корпорация «Росхимзащита» занимает ведущее место в России в области создания и производства наукоемкой высоко технологичной продукции - средств эффективного противодействия широкому спектру техногенных и природных поражающих факторов, систем жизнеобеспечения. Корпорация – платформа для инновационного развития 11 российских предприятий, история сотрудничества которых насчитывает уже не один десяток лет. Это ОАО ЭНПО «Неорганика», АО «КазХимНИИ», АО «НИИхиммаш», АО «ГосНИИхиманалит», ОАО «ОКТБ оборудования», ОАО

«ЦПКБХМ», ОАО «ЭХМЗ им. Н.Д. Зелинского», ПАО «Завод «Тула», ОАО «Гусевский стекольный завод им. Ф. Э. Дзержинского», ОАО «Ярославтехнология».

Нет такой отрасли промышленности и науки, где бы не трудились специалисты предприятия. Исследования в космосе, под водой, подземные работы, например, освоение шахт, наземные опасные производства... Там, где сложно, там, где нет воздуха. Нет такого места, где бы не могли спасти человеческие жизни системы жизнеобеспечения производства ОАО «Корпорация «Росхимзащита» - российского предприятия, работающего в области разработки и создания изолирующих индиви-

дуальных и коллективных средств защиты органов дыхания на химически связанном кислороде, а также с нерасходуемыми (регенерируемыми) поглотителями и сорбентами.

В настоящее время ОАО «Корпорация «Росхимзащита» реализует инновационные программы, отражающие направления перспективных научных разработок и современных подходов к созданию новой продукции. В рамках реализации программы инновационного развития ОАО «Корпорация «Росхимзащита» создает и внедряет в тесном взаимодействии с академической, отраслевой и вузовской наукой инновационные товары и технологии,



предназначенные для широкого круга государственных заказчиков и других пользователей.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ОПК

ОАО «Корпорация «Росхимзащита» - ведущая организация и единственный исполнитель работ в области создания, разработки, производства, модернизации, ремонта и утилизации средств РХБ-защиты, разведки и систем жизнеобеспечения человека.

Наряду с реализацией комплекса мер по обеспечению химической и биологической безопасности Российской Федерации предприятие реализует программу по выпуску гражданской продукции. ОАО «Корпорация «Росхимзащита» активно работает и над созданием средств индивидуальной и коллективной защиты для различных родов войск Министерства обороны. Изделия индивидуальной защиты, обладающие высокой надежностью в части защитных свойств, комфортности дыхания и стойкости к различным воздействиям, предназначены для спасения жизни военнослужащих в различных аварийных ситуациях. Аппараты широко используются на объектах ОПК и в системах регенерации воздуха, отвечающие за комплексную защиту.

Коллектив предприятия трудится над созданием уникальных высокоэффективных химических продуктов, на основе которых разрабатывается новое поколение фильтр-регенеративных систем индивидуального и коллективного назначения для ОПК, космических объектов, промышленного персонала горнодобывающей, металлургической, газоперерабатывающей промышленности, морского и речного транспорта, гражданского населения, без

которых невозможны сохранение здоровья и жизни человека в экстремальных условиях.

Интегрированная структура корпорации наряду с научной базой позволяют оперативно решать вопросы освоения новой продукции и отвечать самым высоким потребностям не только российского, но и международных рынков.

Корпорация всегда сопровождала государственные проекты по освоению космоса. В состав современных средств жизнеобеспечения космических скафандров входят поглотительные патроны, разработанные и изготавливаемые в стенах института, прообразом которого было изделие предприятия, впервые использовавшееся в 1965 году в скафандре Алексея Леонова для выхода в открытый космос.

В настоящее время ведется разработка целого ряда изделий, не имеющих аналогов в мире, в том числе на основе новейших наноматериалов.

ГЛОТОК ВОЗДУХА В ОГНЕ

Одно из основных направлений деятельности ОАО «Корпорация «Росхимзащита» - защита человека при пожаре. Специально для этих целей под марками СПИ-20 и СПИ-50 корпорация производит гражданские самоспасатели. Вне зависимости от того, насколько токсична окружающая среда, дыхательные аппараты СПИ-20 и СПИ-50 гарантируют максимальную защиту органов дыхания человека, т.к. дыхание в самоспасателе полностью изолировано от внешней среды, и источником кислорода служит



регенеративный продукт в патроне самоспасателя. Благодаря такому техническому решению, произведенные корпорацией дыхательные аппараты высоконадежны и широко используются на объектах гражданской инфраструктуры: в гостиницах, больницах, в учебных заведениях, банках, на железнодорожном и морском транспорте. За 21 год присутствия на российском рынке марка СПИ-20 приобрела известность и репутацию. Разработка этого самоспасателя отмечена как «Лучшая разработка в области противопожарного оборудования», СПИ-20 неоднократно удостоивался знака «Лидер продаж» среди средств защиты от пожара и противопожарного оборудования, является лауреатом конкурса «Сто лучших товаров России». С 2017 года модельный ряд марки СПИ-20 пополнился новинкой - самоспасателем СПИ-20 ЛЮКС, который является топовым дыхательным аппаратом, предназначенным для спасения гражданского населения при пожаре. Сегодня ведется активная работа по продвижению пожарных самоспасателей на международные рынки, где эта продукция представляет широкий интерес.

СПАСАЕТ ПОД ЗЕМЛЕЙ

При авариях в шахтах в атмосферу попадает множество ядовитых газов в концентрациях, в сотни раз превышающих совместимые с жизнью. Объемная доля кислорода может снизиться до 5-10 %. В этих условиях воздух мгновенно становится смертельно опасным для человека. Важнейшим элементом для спасения под землей, как и в случае с наземным пожаром, являются самоспасатели. В профессиональной среде шахтеров наличие при себе шахтного самоспасателя является обязательным условием выхода на шахтную выработку. ОАО «Корпорация «Росхимзащита» производит целый спектр самоспасателей для горнорабочих. Эти аппараты рассчитаны на разное время защитного действия, они имеют разный вес, отличаются по компонентам в конструкции и техническим характеристикам, что дает потребителям широту выбора, а коммерческой службе предприятия - гибкость в работе с по-

купателями. Наиболее перспективным направлением развития средств спасения шахтной тематики является создание многофункциональных систем жизнеобеспечения шахтеров под толщей земляных пород и пунктов переключения в самоспасатели. В этом направлении корпорация активно ведет свои разработки и открыта к научному и технологическому диалогу с зарубежными партнерами для создания систем жизнеобеспечения под нужды иностранных заказчиков.

ТЯЖЕЛО В УЧЕНИИ – ЛЕГКО В БОЮ

ОАО «Корпорация «Росхимзащита» в 2015 г. завершила разработку учебного тренажера. Тренажер, в основу которого положены технологии дополненной и виртуальной реальности, реализует функции визуализации окружающего пространства и моделирования физической нагрузки, условий дыхания в самоспасателе, подсистемы оценки физического состояния обучаемого. Основным преимуществом тренажера является наглядная и адаптированная форма представления информации, что обеспечивает ее усваиваемость для людей разных профессий. Также к числу преимуществ можно отнести моделирование широкого спектра режимов работы самоспасателя и нагрузок, характерных для различных аварийных ситуаций, повторение упражнения неограниченное количество раз, изучение маршрутов и навыков эвакуации из места возникновения аварийной ситуации, проведение исследований аварийных ситуаций и поведения в них человека.

Тренажер регистрирует параметры дыхания человека и оценивает его энергозатраты в зависимости от антропометрических характеристик, физиологических особенностей и хронических заболеваний, что дает возможность определять фактическое время защитного действия самоспасателя в зависимости от индивидуальных особенностей человека.

Наука и технология для спасения жизни - вот руководящие принципы работы корпорации.

СПИ-20 и СПИ-50 оснащены универсальными по размерам защитными колпаками, которые позволяют использовать их людьми, имеющими бороду, усы, объемную прическу, очки. Защитный колпак предохраняет голову и волосы от искр и при кратковременном контакте с открытым пламенем. Самоспасатели предназначены для экстренной защиты органов дыхания и зрения. Эти изолирующие средства защиты органов дыхания являются универсальными в отношении токсичной окружающей среды, что обеспечивает им значительные преимущества перед фильтрующими средствами защиты.





SAFEGUARDING LIVES

For almost 60 years the company OJSC Corporation Roskhimzashchita from Tambov occupies a leading position in Russia in the field of creation and production of science intensive high-tech products – effective means of counteracting a wide range of man-caused and natural damaging factors, life support systems. The Corporation is a platform for the innovative development of 11 Russian enterprises, which history of cooperation accounts for several decades. These are OJSC ENPO Neorganika, JSC KazHimNII, JSC NIIhim mash, JSC GosNIIhimanalit, OJSC OKTB

equipment, OJSC TsPKBKhm, OJSC EKHMZ im. N.D. Zelinsky, PJSC Plant Tula, OJSC Gusev Glass Plant named after. F. E. Dzerzhinsky, OJSC Yaroslavtehnology.

There is no such branch of industry and science where specialists of the enterprise would not work. Studies in space, under water, underground work, for example, the development of mines, land hazardous production... Where it is difficult, where there is no air. There is no place where the life support system of OJSC Corporation Roskhimzashchita will not save human lives. The Russian enterprise works in the field of de-

veloping and creating isolating individual and collective respiratory protection devices on chemically bound oxygen, and also non-expendable (recoverable) absorbers and sorbents.

Nowadays OJSC Corporation Roskhimzashchita implements innovative programs which reflect the areas of promising scientific developments and modern approaches to the creation of new products. Within the framework of the innovative development program, Corporation Roskhimzashchita develops and introduces innovative products and technologies designed for a wide



range of government customers and other users in close cooperation with academic, industry and university science.

MIC DIVERSIFICATION

OJSC Corporation Roskhimzashchita is a leading organization and a single executor of works in the field of creation, development, production, modernization, repair and disposal of RCB-protection, scouting and life support systems.

Along with the implementation of a set of measures to ensure the chemical and biological safety of the Russian Federation, the company is running a program on the manufacturing of civilian products. OJSC Corporation Roskhimzashchita actively works on the creation of individual and collective protection equipment for various corps of the Ministry of Defense. Individual protection products with high reliability in terms of protective properties, comfort of breathing and resistance to various influences, are designed to save the lives of servicemen in various emergency situations. Apparatuses are widely used at MIC facilities and in air regeneration systems, which are responsible for complex protection.

The staff of the enterprise is working on the creation of unique highly effective chemical products, on the basis of which a new gener-

ation of filter regenerative systems for individual and collective use for the defense industry, space objects, industrial personnel of mining, metallurgy, gas processing industry, sea and river transport, civilians is being developed. It is impossible to save health and human life in extreme conditions without this products.

The integrated structure of the Corporation, along with the scientific base, allows to quickly solve the problems of developing new products and meet the highest needs of not only Russian, but also international markets.

The corporation has always accompanied state projects on space exploration. The composition of modern means of life support for space suits includes absorbing cartridges developed and manufactured within the walls of the institute, the prototype of which was the product of the enterprise, which was first used in 1965 in the space suit for spacewalk of Alexey Leonov.

Currently, a number of products are being developed that have no analogues in the world, including those based on the latest nanomaterials.

A BREATH OF AIR ON FIRE

One of the main lines of activity of OJSC Corporation Roskhimzashchita is the protection of a person in the event of a fire.



Director General of JSC Corporation Roskhimzashchita Konstantin Kirillovich Styazhkin
Education: Saratov Higher Military Engineering School of Chemical Defense.
Specialty: Chemistry and Technology of Basic Organic Synthesis, engineer chemist-technologist.
Academic degrees, titles, awards, social and professional achievements: Candidate of Technical Sciences, Doctor of Biological Sciences. Professor, Academician of the Academy of Military Sciences of the Russian Federation, Corresponding Member of the Academy of Natural Sciences of the Russian Federation. Laureate Prize of the Government of the Russian Federation in the field of science and technology. Colonel of the reserve. He was awarded: the Order of Honor, the Medal of the Order of Merit for the Fatherland of the II degree and departmental medals of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

SPI-20 and SPI-50 are equipped with universal-sized protective caps that allow them to be used by people who have a beard, mustache, volumetric hair, glasses.

The protective cap saves the head and hair from sparks and short-term contact with an open flame.

Self-rescuers are designed for emergency protection of the respiratory system and vision.

These respiratory protection devices are universal in relation to the toxic environment, which provides them with significant advantages over filter protection.



Self-rescuers SPI-20 (since 1994) and SPI-50 (since 1998) are manufactured specially for firefighting and rescue services. Regardless of how toxic the environment, the SPI-20 and SPI-50 devices guarantee total human protection, breathing is provided in the internal circuit – a person is fully protected and can safely exit from the fire-covered building or the subway tunnel. Thanks to this technical solution, these devices are widely used not only in firefighting services, but also in hotels, hospitals, educational institutions, banks, railway transport, etc. During 21 years of sales in the Russian market SPI-20 has acquired a reputation of a reliable rescue facility and it is popular among its consumers. The development of this self-rescuer is marked as «The best development in the field of firefighting equipment», SPI-20 was repeatedly awarded the «Leader of Sales» sign among the means of protection from fire and firefighting equipment, and is the winner of the «One hundred best goods of Russia» competition. Active work is carried out to promote fire self-rescuers on the international market, where this product is of wide interest.

SAVES UNDER THE GROUND

Accidents in mines cause toxic gases such as carbon monoxide, sulfur dioxide, hydrogen sulfide, nitrogen oxides, methane in concentrations hundreds of thousands

times higher than those compatible with life, as well as smoke, soot and coal dust fall into the atmosphere. The volume of oxygen in the mine atmosphere during an accident can be reduced to 5-10%. In these conditions, air instantly becomes deadly to people. The most important element for rescue are mine self-rescuers that are useful for emergency respiratory protection of respiratory organs and vision and subsequent self-evacuation of underground personnel of coal mines in emergency situations from the gassed zone in a toxic atmosphere and with a lack or absence of oxygen in the air.

The rescue system of mine personnel in emergency situations is a combination of technical means and organizational measures aimed at ensuring safe conditions when leaving the workings with unavailable atmosphere or staying in it until the normal ventilation mode is restored. The high efficiency of organizing rescuing people in the event of an emergency situation can be achieved through the timely use of various technical means at different levels of access to the safe zone and their mutual reservation along the route.

WHO LEARNS – WINS

In 2015 OJSC Corporation Roskhimzashchi-ta completed the development of a training simulator.

The simulator, which is based on the technology of augmented and virtual reality, carries out the functions of visualizing the surrounding space and simulating physical activity, breathing conditions in the self-rescuer, the subsystem for assessing the physical state of a trainee.

The main advantage of the simulator is an intuitive and adapted form of information presentation, which ensures its assimilation for people of different professions. Also, the advantages include: modeling of a wide range of self-rescuer operation modes and loads, common for various emergency situations, repeating the exercise unlimited number of times, studying routes and evacuation skills from the place of occurrence of an emergency situation, conducting studies of emergency situations and human behavior in them.

The simulator registers the parameters of human breathing and estimates his or her energy consumption depending on anthropometric characteristics, physiological characteristics and chronic diseases, which makes it possible to determine the actual time of the protective action of the self-rescuer depending on the individual characteristics of a person.

Science and technology for safeguarding lives are the guiding principles of the Corporation's work.

«ТЕХНОСФЕРА»: КАЧЕСТВО ВЫШЕ ЦЕНЫ!

Говорят, «мало иметь хороший ум, главное - хорошо его применять».

Компания «ТехноСфера» делает умными даже дома. С умом делает!

Применяя при этом ещё и профессионализм своих сотрудников, которых её генеральный директор Павел Шелпаков считает главным преимуществом компании.



Свет, система отопления, охранно-пожарная сигнализация, сантехническое оборудование могут быть «умными», а управляться с единого пульта. Давать команды и устанавливать необходимые для комфорта режимы температуры, влажности, озонизации воздуха в квартире, доме или офисе можно просто - с айфона или с андроида.

Что даёт, например, «умный свет»? Лампы загораются, как только человек входит в помещение, и выключаются спустя некоторое время после его ухода. В каждой комнате можно настроить различные уровни освещения, подходящие для различных ситуаций. Можно выбрать и задать яркость разных групп света в различных частях помещения, что дает новые возможности: например, во время приема гостей можно осветить центр зала, оставив периферию в

полутьме. Представим обычную, в общем-то, ситуацию: ребенок боится засыпать в темноте. В этом случае освещение будет постепенно затухать в течение времени. А во время, когда хозяева куда-либо надолго уезжают, можно создать «эффект присутствия» - свет будет включаться по запрограммированному сценарию то в одной, то в другой комнате, создавая впечатление, что в доме кто-то есть и время от времени переходит из одного помещения в другое. Разработана система запоминания: при входе в дом можно ввести на панели управления свои настройки, и свет зажжется только в нужных помещениях. Система обучаемая и интеллектуальная: датчик освещения на улице среагирует на наступление сумерек и включит уличные фонари и подсветку фасада. На ночь можно

запрограммировать полное выключение света в саду, а при приближении человека к видеодомофону сработает дежурная лампочка у входа.

Или сантехника: даже качественно установленная, она не дает стопроцентной гарантии защиты от протечек воды, но установленная в «умном доме» система предотвращения залывов при попадании воды на подключенный к блоку управления датчик мгновенно отправит сигнал, и электромагнитный клапан подачу воды перекроет. А заодно и хозяева получат сигнал о случившемся.

Даже шторы на окнах и те могут «поумнеть»: открываться к пробуждению хозяев, а если утреннее солнце заглядывает в окно, когда обитатели комнаты ещё спят, штора опустится. Бесшумно... Если же начался дождь, а окно открыто,

система его закроет автоматически, без дополнительных команд.

- Плюс ко всему эти системы ещё между собой коррелируются и уменьшают энергозатраты - на освещение или на поддержание тепла, - рассказывает Павел Шелпаков. - Она, конечно, стоит недёшево, но в конечном итоге даёт экономический эффект.

Компания «ТехноСфера», помимо установки систем «Умный дом», выполняет общестроительные работы, демонтаж, монтаж и ремонт металлоконструкций, систем отопления, водоснабжения, канализации, вентиляции, внутренних электрических сетей. У неё многолетний опыт работ по остеклению конструкциями из профилей ПВХ и алюминия с последующей отделкой проемов. Выполняет «ТехноСфера» и монтажные работы по устройству витражей, навесных фасадов из керамогранитной плитки, композитных материалов, устанавливает рольставни, автоматические ворота, металлические двери.

Среди наиболее значимых объектов, где компания выполняла работы - торговый центр «Le Rua» в Санкт-Петербурге - витражи и входные группы; курорт «Красная Пахра» - ремонт системы отопления и вентиляции; «Новый гуманитарный институт» в городе Электросталь, офисно-складской комплекс в Туле, логистический центр «ЛОРД» в Люберцах, Российский государственный медицинский университет, где «ТехноСфера» проводила замену остекления аудиторий, и даже ФГУ «Объединенная поликлиника с больницей» Управления делами Президента РФ.

- Наша компания участвовала в программе правительства Москвы по капитальному ремонту жилого фонда. Мы произвели работы по остеклению окон и балконов, замене отопления, отделке фасадов 15 жилых домов без отселения, - говорит генеральный директор. - Сотрудничество с ведущими производителями строительных материалов и оборудования, квалифицированные инженеры и опытные прорабы, обученные бригады монтажников и строителей позволяют нам качественно и в установленные сроки выполнять заказы в Москве, Московской и других областях РФ.

Но главное, чем гордится руководитель компании, не «послужной список» объектов, на которых довелось работать, а люди:

- Как сказал один известный товарищ, «кадры решают всё». Наша «изюминка» - это профессионально подготовленные люди, у которых за плечами немало объектов. Наши сотрудники даже на уровне бригадира обладают инженерными знаниями, могут читать проекты и при необходимости - естественно, по согласованию с заказчиком - вносить в них изменения. Бывает так, что мы видим - проектное решение недостаточно эффективно, что его можно сделать проще и дешевле, но работать при

этом оно будет лучше. Наши специалисты могут на месте, прямо на объекте, сориентироваться и изменения внести, закрепив, естественно, позже всё это необходимыми бумагами.

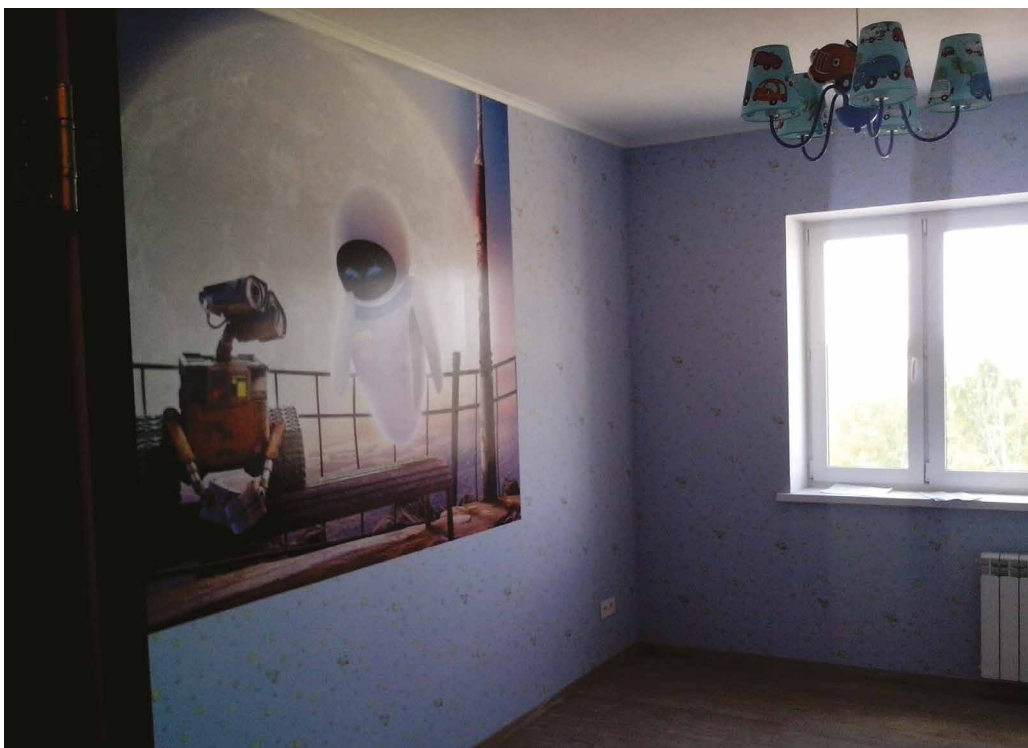
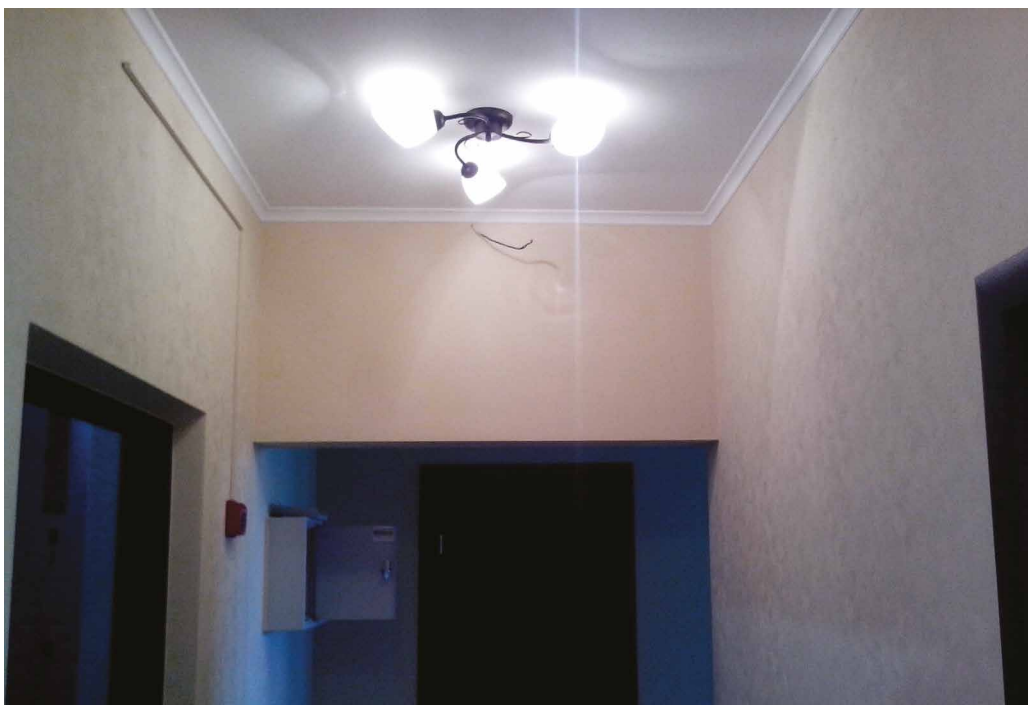
- Наши люди - профессионально подготовленные, - продолжает Павел Александрович. - Они умеют и головой работать, и руками: сварщики, монтажники, КИПовцы - те, кто после установки выполняет наладку всех контрольно-измерительных приборов. Был случай, когда мы налаживали оборудование в одном из сетевых отелей. Те люди, которые его смонтировали, по каким-то своим причинам объект покинули, оставили оборудование, а проект не оставили. И мы с нуля, используя только то, что видели

глазами, смогли всё наладить. Мы сделали так, что объект работает, функционирует без проблем.

Немаловажный вопрос - цены...

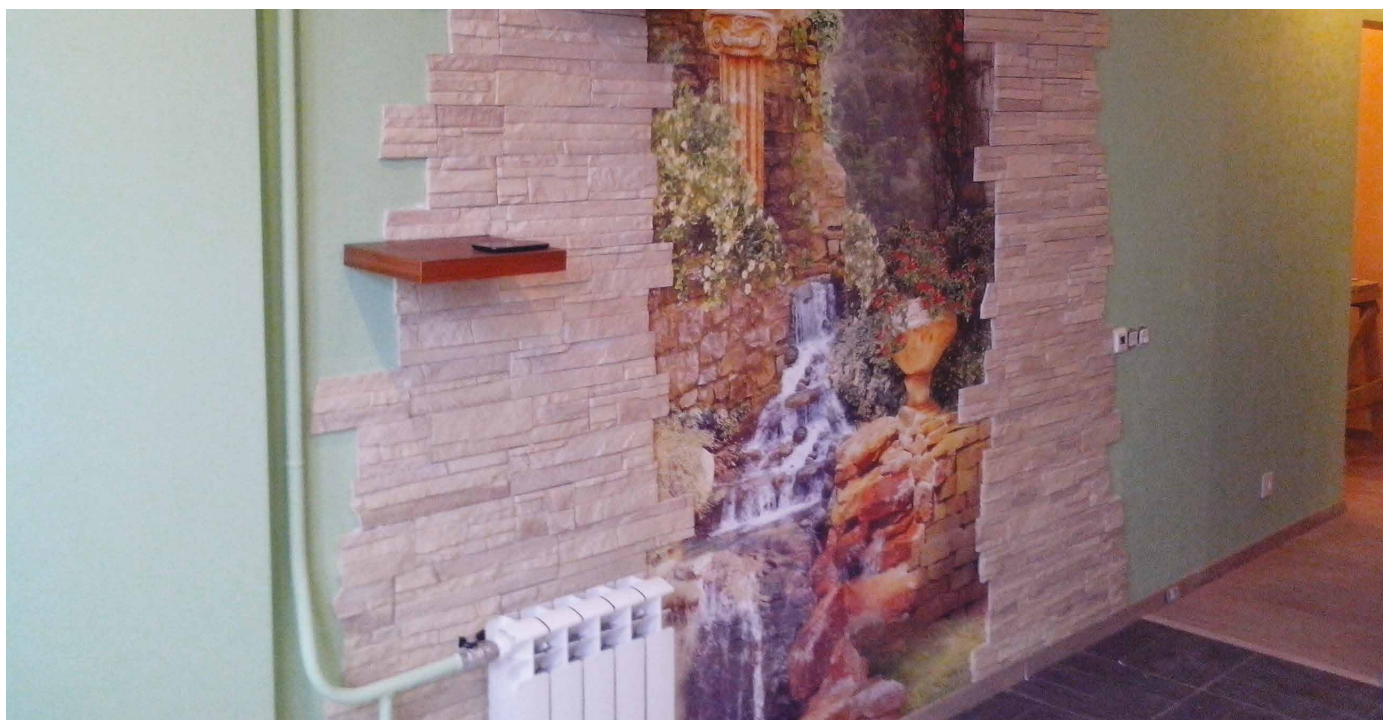
Наша ценовая политика строится в зависимости от технического задания, объемов работ, условий оплаты, сроков исполнения, интересов и пожеланий заказчика. Для постоянных партнеров и строительных фирм - особые условия и скидки. Наше кредо - качество выше цены!

**144000, Московская обл.,
г. Электросталь, ул. Первомайская,
д. 31, офис 212;
ИИН / КПП: 5053034468 / 505301001
Тел.: 8 926 919 72 13;
E-mail: spa_stroy@mail.ru**



TECHNOSPHERE: QUALITY IS ABOVE THE PRICE!

They say «it is not enough to have a good mind, the main thing is to apply it well». The company TechnoSphere makes smart even houses. And makes it intelligently, applying the professionalism of its employees, whom the company's Director General, Pavel Shelpakov, considers the main advantage of the company.



Light, heating system, security and fire alarm, sanitary equipment can be «smart», and controlled with a single console. One can easily give commands and set temperature, humidity, ozonization of air modes for comfort in an apartment, house or office with an iPhone or Android.

What is a «smart light», for example? – Lamps light up as soon as a person enters the room and turn off after some time after he or she leaves. You can adjust different levels of lighting in each room, suitable for different situations. You can select and set the brightness of different groups of light in different parts of the room, which opens new opportunities: for example, during the reception of guests, you can illuminate the center of the room, leaving the periphery in the half-darkness. Let us imagine a usual, in general, situation – a child is afraid to fall asleep in the darkness. In this case, lighting will gradually fade out over time. And at a time when the hosts are going somewhere for a long time, they can create an «effect of presence» – the light will turn on according to a programmed scenario in one room or another, giv-

ing an impression that someone is in the house and from time to time moves from one room to another. A memory system is developed: you can put in your settings on the control panel when entering the house, and the light will turn on only in some rooms. The taught system is intelligent: a street light sensor reacts to the onset of twilight and turns on street lights and facade lighting. You can program a complete light switch-off in a garden at night, and when a person approaches the video intercom, a light bulb at the entrance will trigger.

Or plumbing equipment: it does not give a 100% guarantee of protection against water leaks even if qualitatively installed, but the flood prevention system installed in a «Smart House» will instantly send a signal and the solenoid valve will shut off the water supply when water touches the sensor connected to the control unit. And at the same time the hosts will receive a signal about what happened.

Even curtains on windows, they can «get wiser»: they may open to the awakening time of the owners, and if the morning sun peeps into a window when people in the room are still

asleep, the curtain will fall. Noiseless... If it starts to rain, and the window is open, the system will close it automatically, without additional commands.

–Moreover all these systems are correlated with each other and reduce energy costs – for lighting or maintaining heat, – says Pavel Shelpakov. – It, of course, is not cheap, but ultimately gives an economic effect.

The company TechnoSphere, in addition to installation of the systems «Smart House» performs general construction works, dismantling, installation and repair of metal structures, heating systems, water supply, sewerage, ventilation, internal electrical networks. It has many years of experience in glazing with PVC and aluminum profiles, with subsequent finishing of openings. Also TechnoSphere performs installation of stained-glass windows, suspended facades from porcelain gres tiles, composite materials, installs roller shutters, automatic gates, metal doors.

Among the most significant sites where the company has worked, are the Le Rua shopping center in St. Petersburg – stained-glass win-

dows and entrance groups; the resort Krasnaya Pahr where the company repaired the heating and ventilation system; the New Institute for Humanities in the city of Elektrostal, the office and warehouse complex in Tula, the logistic center LORD in Lyubertsy, the Russian State Medical University, where TechnoSphere replaced the glazing of audiences, and even the United Polyclinic with the Hospital of the Department of Presidential Affairs of the Russian Federation.

– Our company participated in the program of the government of Moscow on the capital repair of the housing stock. We made works on glazing windows and balconies, replacing heating, finishing the facades of 15 residential houses without resettlement, – says the Director General. – Cooperation with leading manufacturers of building materials and equipment, qualified engineers and experienced foremen, trained assemblers and builders allow us to accomplish orders in Moscow, the Moscow region and other regions of the Russian Federation in a qualitative and timely manner.

But the main thing that the head of the company is proud of is not the “track record” of the objects where they worked, but the people:

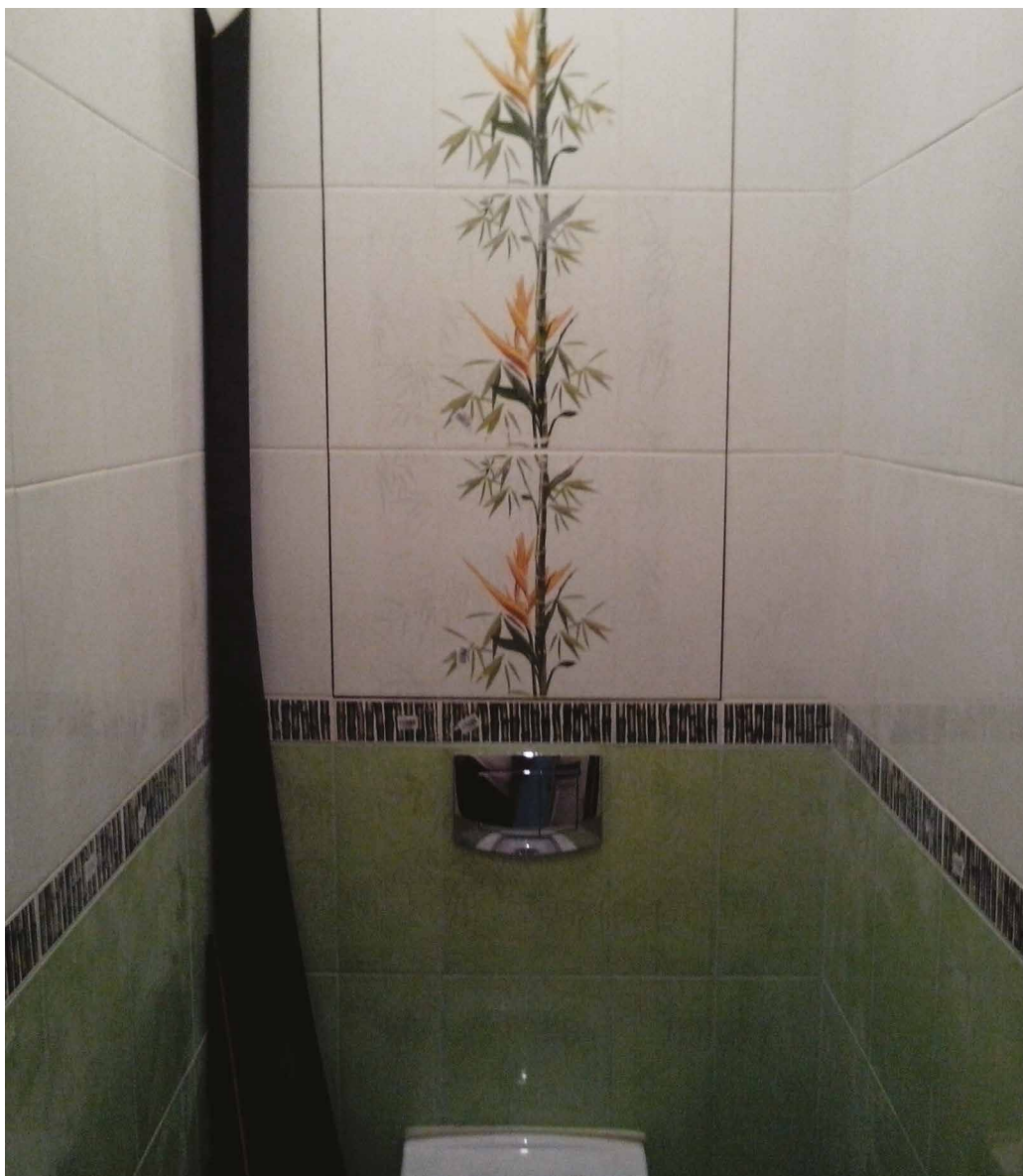
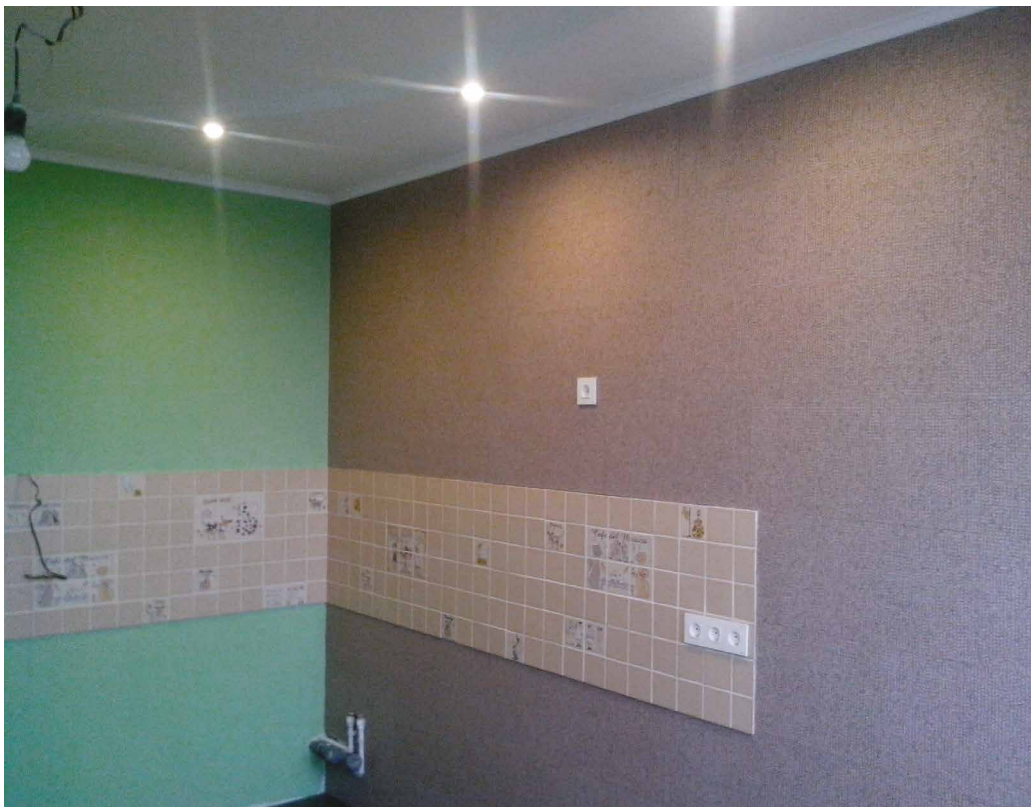
– As one famous comrade said, “Cadres decide everything.” Our “zest” is professionally prepared people, who have completed a lot of objects. Our employees even at the level of a foreman have engineering knowledge, can read projects and, if necessary – of course, in agreement with the customer – make changes to them. It happens that we see that the project solution is not efficient enough, that it can be made easier and cheaper, but it will work better. Our specialists can make changes directly on the site and, of course, fix it later in all the necessary papers.

Our people are professionally trained, continues Mr Shelpakov. – They know how to work with their heads, and with their hands: welders, installers, monitoring and metering instrument experts – those who perform adjustment of all instrumentation after the installation. There was a case when we set up equipment in one of the chain hotels. Those people who installed it left the facility for whatever reason, they left the equipment, but had not completed the project. And we fixed everything from scratch using only what we had seen with our eyes. We made the object work, and it works without problems.

– An important question is the prices...

– Our pricing policy is based on terms of reference, scope of work, terms of payment, deadlines, interests and wishes of a customer. We have special conditions and discounts for regular partners and construction companies. Our credo is quality above the price!

**Office 212, 31 Pervomaiskaya st.,
Elektrostal, Moscow Region, 144000;
ITN / IEC: 5053034468 / 505301001
Tel: +7 926 919 72 13;
E-mail: spa_stroy@mail.ru**



ВМЕСТО СВАЛОК - ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫЕ ПОЛИГОНЫ



Одно из событий, о котором много говорили этим летом, – закрытие свалки в Балашихе. Говорили в основном о том, как повезло жителям Балашихи, которые смогли дозвониться до президента.

Говорили о том, как бы постараться дозвониться до него на следующей «прямой линии» ... Да, мы прекрасно понимаем, что нужны и полигоны твердых коммунальных отходов (ТКО), и заводы по их переработке, в том числе мусоросжигательные. Но!.. Нужны они где угодно, но только не поблизости от того места, где мы живём. Что же делать, чтобы эта проблема не стояла так остро? Особенно в те дни, когда ветер дует со стороны свалки в сторону вашего дома. Выход предлагает компания «ЭКОКОМ», с генеральным директором которой, «австрийским русским» Оливером Кайзером мы сегодня и беседуем.

ЧЕМ ПОЛИГОН ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СВАЛКИ

- На сегодняшний день вершина развития – завод по переработке ТКО, отвечающий всем современным стандартам. Но самая совершенная система начинается с раздельного сбора отходов у населения. Чтобы уже на этом этапе отделить полезные фракции – бумагу, картон, стекло, металл, пластик – от тех, что рециклингу не подлежат. Потом полезные фракции идут на повторное использование, «мусор» превращают во вторсырье, инертный безопасный материал и энергию. Загрязнения воздуха, сбросов воды – нет. Вредные выбросы и стоки не покидают завод, потому что он закрытый и на нем есть система очистки. Население не чувствует запаха, а энергетическая составляющая отходов при этом ещё и максимально используется. Это – идеальная схема.

- Но у нас ещё не привыкли мусор сортировать. Нам бы его хотя бы до кон-

тейнера донести-доставить, а не на обочине дороги оставить...

- Несортированный мусор перерабатывать очень сложно, и такая переработка требует больших инвестиционных и эксплуатационных затрат. Чтобы перерабатывать все 100% несортированного мусора, нужны высокотехнологичные заводы по механико-биологической переработке и термической утилизации. Чтобы создать такую инфраструктуру требуется лет 15 минимум.

- А свалки продолжают наполняться. А до следующей «прямой линии» с президентом почти год. И не факт, что удастся дозвониться... Что делать? Что предлагает ваша компания?

- Мы сегодня видим свою роль именно в таком подготовительном, переходном периоде. Пока инфраструктура строится, нужно безопасное захоронение отходов на полигонах. У нас полигонами называют все свалки, хотя между этими понятиями есть большая разница. Свалка – это просто яма, куда сбрасываются отходы, а полигон в российском понятии – это просто «организованная свалка». Поэтому мы ввели такой термин как «экологически безопасный полигон». Это – следующая ступень развития, это полигон, на котором уже имеются инженерные сооружения, которые минимизируют негативное воздействие на окружающую среду.

Сегодня у свалок две беды. Первая – загрязнение почвы и грунтовых вод так называемым фильтратом – жидкостью, которая образуется в теле полигона при разложении органики. Говорят, что в нём можно найти всю таблицу Менделеева. Очищать его очень сложно, потому что каждый элемент, каждый загрязнитель требует своего подхода. А строить заводы с целой цепочкой сложных технологий – дорого. По всему миру сегодня хорошо зарекомендовала себя технология «обратного осмоса» – очистка стоков с помощью мембраны, которая пропускает только молекулы воды, задерживая растворённые в ней загрязнители. На выходе 75-85% исходного фильтра превращается в пермеат – сверхчистую воду, соответствующую нормативам.

Такая система сегодня установлена на четырёх полигонах в Московской области, три из которых закрытые, а один – полигон ТКО «Тимохово» в Ногинском районе – действующий. Он самый большой в Российской Федерации и самый технически оснащённый.

ГОРИ ОНО ОГНЁМ...

- Вторая проблема – свалочный газ, состоящий на 49 процентов из метана и на 49 – из CO₂. Остальное – примеси. Метан – не только сильный парниковый газ, но ещё и взрывоопасный. Он может через песчаные линзы добираться до ближайших домов, накапливаться в подвалах. Бывает, что люди задыхаются или взрываются, закуривая сигареты... Но основная проблема кроется в двух процентах

примесей. В них очень много сероводорода, хлоридов, различных органических соединений...

- Пахнут именно они?

- Они не только пахнут. В них много канцерогенов. Мы собираем свалочный газ с помощью системы, которая состоит из газовых скважин, сети горизонтальных трубопроводов и компрессорной станции. Собранный газ поступает на обезвреживание в высокотемпературную факельную установку. Такая система сбора и обезвреживания свалочного газа сегодня есть только на полигоне Тимохово.

Высокотемпературный факел обезвреживает газ при температуре свыше тысячи градусов. В нём созданы все условия для максимального его обезвреживания.

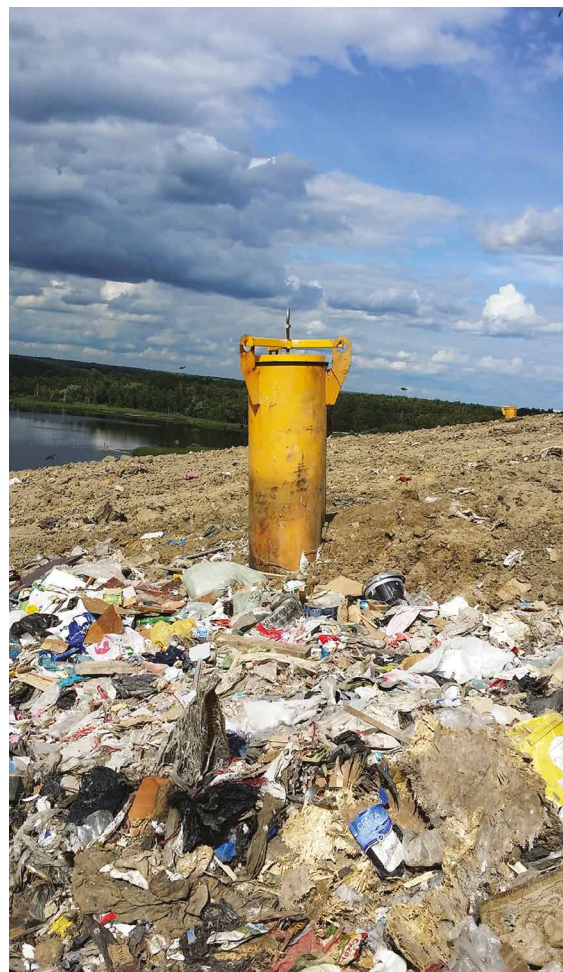
- Что после него остаётся?

- Остается CO₂. Более того, мы сжигаем энергоноситель – метан. Это полезный газ, если все правильно делать, его можно превратить в тепло- и электроэнергию. Так что следующий шаг – экономически выгодная и целесообразная утилизация свалочного газа. Но сегодня это не первостепенная задача. Наша компания всегда идёт «степ бай степ». Мы сегодня позиционируем себя, как компанию, которая предоставляет инженерные сооружения для рекультивации полигонов. Ведь полигон продолжает представлять опасность в течение 30 лет после закрытия. Отходы, которые там лежат, продолжают разлагаться и вступать в химические реакции. Поэтому в странах с развитой инфраструктурой по переработке отходов перешли от их захоронения к механической и биологической переработке на специализированных заводах.

Смотрите, какая разница: сегодня, когда эксплуатируется полигон, всё складывается в яму, где начинается биологический процесс разложения. Неконтролируемый. Но тот же самый процесс можно перенести на завод! Просто та же самая органика загружается в закрытые ёмкости, где бактериям, которые её разлагают, создаются идеальные условия в закрытом пространстве. И тот процесс, который на полигоне длится от 15 до 30 лет, совершается на заводе в течение 30 дней.

Но это все в будущем. А наша компания уже сейчас готова и будет перевооружать обычные полигоны ТКО в экологически безопасные полигоны, которые пока будут продолжать служить во время этого переходного периода – до создания полноценной современной и безопасной системы обращения с отходами. Мы уже активно и успешно этим занимаемся. Мы работаем по всемирно признанной технологии. Мы предоставляем как систему сбора и утилизации свалочного газа, так и систему сбора и очистки фильтрата. Любой современный полигон без них – не современный полигон, а просто свалка. А свалки загрязняют и разрушают тот мир, в котором мы с вами живём, поэтому их надо закрывать...

Алексей Сокольский



ENVIRONMENTALLY SAFE LANDFILLS INSTEAD OF TRASH DUMPS



One of the events, which was much talked of this summer is the closure of a trash dump in Balashikha. They talked mainly about the luck of the residents of Balashikha, who managed to get through to the president. They talked about how to get through to him during the next "direct line"... Yes, we clearly understand that we need municipal solid waste landfills (MSW) and processing plants, including incinerators. But!.. They are needed anywhere, but not near the place where we live. What can we do to prevent this problem from being so acute? Especially in those days when the wind blows from the landfill towards your house. The way out is suggested by the company ECOCOM, with which Director General, "Austrian Russian" Oliver Kayser, we are talking today.

WHAT IS THE DIFFERENCE BETWEEN A LANDFILL AND A TRASH DUMP

– Today, a MSW processing plant that meets all modern standards is the peak of the development. But the most perfect system begins with separate collection of waste. At this stage useful fractions – paper, cardboard, glass, metal, plastic – must be separated from those that are not subject to recycling. Then useful fractions are re-used, «waste» is converted into recyclable materials, inert safe material and energy. There is no air pollution and water discharge. Harmful emissions and effluents do not leave the plant, because it is closed and has a cleaning system. The population does not smell it, and the energy component of waste is used as much as possible. This is an ideal scheme.

– But we have not yet got used to sorting waste. We carry it to a container, but not leave at the side of the road at best...

– Unsorted waste is very difficult to process,

and such processing requires large investment and operating costs. High-tech plants for mechanical and biological processing and thermal utilization are needed to process all 100% of unsorted waste. It takes at least of 15 years to create such an infrastructure.

– And dumps continue to fill up. And it is almost a year until the next «direct line» with the president. And it is not necessarily that one will manage to get through... What to do? What does your company suggest?

– Today we see our role in this preparatory, transitional period. While the infrastructure is under construction, it is necessary to safely dispose waste at landfills. We call all trash dumps «landfills», although there is a big difference between these notions. Dump is just a pit where waste is disposed, and a landfill in the Russian concept is just an «organized dump». Therefore, we introduced the term «environmentally safe landfill». This is the next stage of development, this is a landfill where engineering structures that minimize

negative impact on the environment already exist.

Today, there are two problems concerning landfills. The first is the pollution of ground water and soil by a so-called filtrate – a liquid that forms in the body of a landfill during decomposition of organic matter. They say that you can find the whole Mendeleev's periodic table in it. It is very difficult to clean it, because every element, every pollutant requires its own approach. At the same it is too expensive to build factories with a whole chain of complex technologies. The technology that today has proved itself all over the world is «reverse osmosis» – purification of effluents with the help of a membrane, which allows only water molecules to pass through, while dissolved pollutants are hindered. As the result 75-85% of the original filtrate is converted to permeate – ultrapure water, which meets the standards.

Such a system is now installed at four landfills in the Moscow region, three of which are closed, and one – the MSW landfill

Timokhovo in Noginsk district – operates. It is the largest in the Russian Federation and the most technically equipped.

BLAST IT ALL...

– The second problem is landfill gas consisting of 49% of methane and 49% of CO₂. The rest is impurities. Methane is not only a strong greenhouse gas, but also explosive. It can get to the nearest houses through sand lenses, accumulate in basements. It happens that people choke or explode lighting cigarettes... But the main problem hides in these two percent of impurities. They contain a lot of hydrogen sulfide, chlorides, various organic compounds...

– Is it they that smell?

– They do not only smell. They contain many carcinogens. We collect landfill gas using a system that consists of gas wells, a network of horizontal pipelines and a compressor station. The collected gas is sent for disposal to a high-temperature flare unit. Today such a system for the collection and detoxification of landfill gas is installed only at the Timohovo landfill.

A high-temperature flare neutralizes gas at the temperature above a thousand degrees. All the conditions for maximum detoxification are created.

– What remains after it?

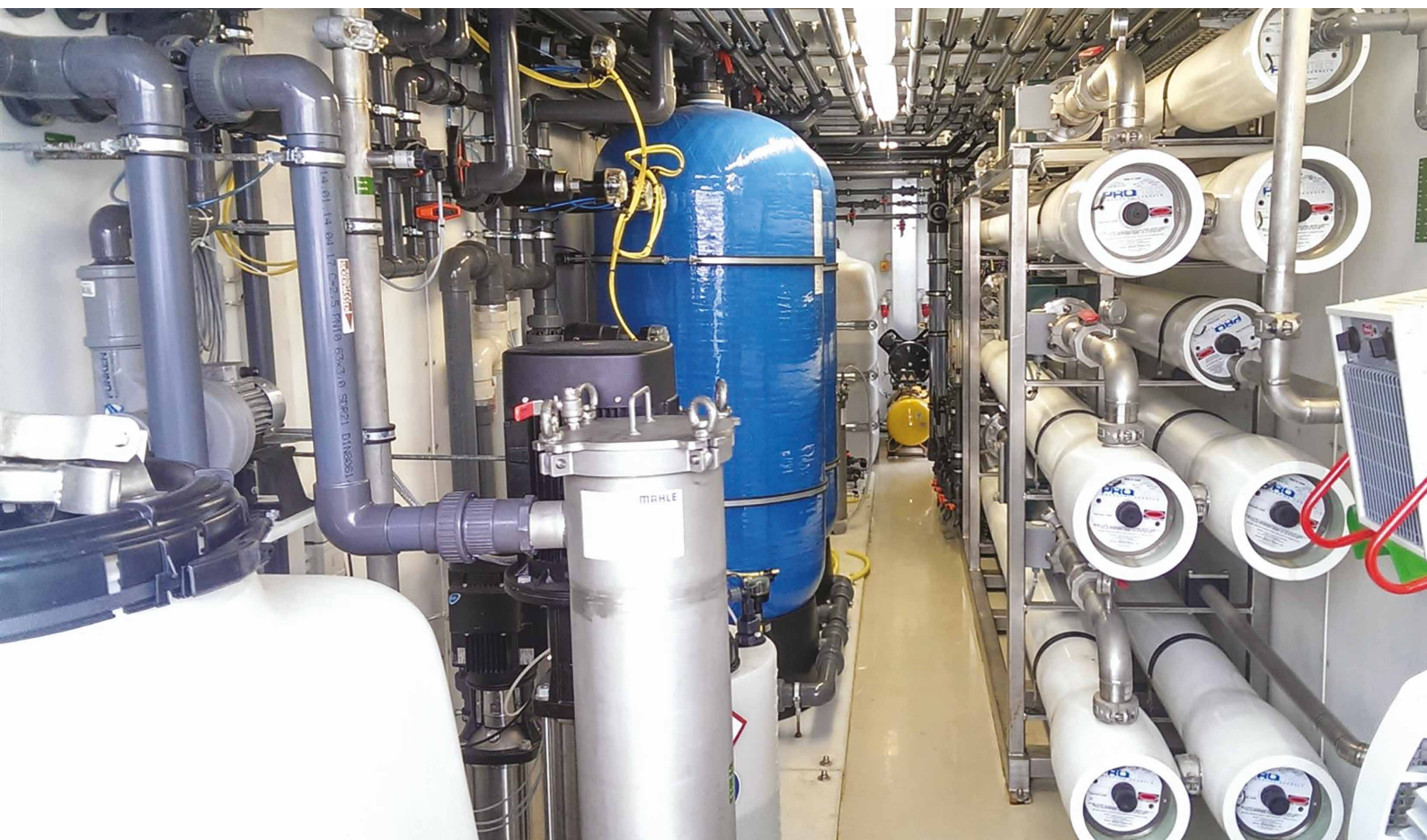
– The CO₂ remains. Moreover, we burn an energy source – methane. It is a useful gas, if everything is done correctly, it can be turned into heat and electricity. So the next step is the economically profitable and expedient disposal of landfill gas. But today this is not a

top priority. Our company always goes «step by step». Today we position ourselves as a company that provides engineering facilities for the reclamation of landfills. After all, a landfill continues to be dangerous for 30 years after its closure. Waste that lies there continues to decompose and enter into chemical reactions. Therefore, in countries with developed waste processing infrastructure, they moved from disposal of waste to mechanical and biological processing at specialized plants.

Look at the difference: today, when a landfill is being operated, everything is thrown down into a pit, where the biological process of decomposition begins. It is uncontrolled. But the same process can be transferred to a factory! The same organics are simply loaded into closed containers, where ideal conditions for the bacteria that decompose it are created. And the process that lasts from 15 to 30 years at the landfill is completed at the plant within 30 days.

But this all is a matter of the future. And our company is already ready and will re-equip conventional MSW landfills in environmentally safe landfills, which will continue to serve during this transition period – until a full-fledged modern and safe waste management system is developed. We are already actively and successfully doing this. We use a world-renowned technology. We provide both a system for collection and disposal of landfill gas, as well as a system for collection and purification of filtrate. Any modern landfill without them is not a modern landfill, but just a dump. And dumps pollute and destroy the world which we live in, so we have to close them...

Alexey Sokolsky




ECOLIFT™

 СИСТЕМА ПОДЗЕМНОГО
СБОРА И ХРАНЕНИЯ МУСОРА

**PANDA
LIFT.RU**
УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ПОДЪЕМА

ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЭКОЛОГИИ

Интересная инновация, если она ещё и полезная, рано или поздно становится нормой. И вот мы уже удивляемся, почему раньше никто об этом не задумывался? У разработки, которую реализовала российская компания PANDALIFT, явно большое будущее, если, конечно, о красоте и уюте дворов заботиться не только на словах.

УТРО НАЧИНАЕТСЯ НЕ С КОФЕ...

Выбросить мусор перед выходом на работу – пожалуй, самая неприятная утренняя процедура. Только что из душа, в свежей отутюженной одежде, вы идете с пакетом в руках напрямик к помойке, инстинктивно задерживая дыхание и отворачиваясь в сторону родного дома. И так изо дня в день, из года в год... А, между тем, все вокруг меняется и развивается, на каждом углу кричат про современные технологии, и только мусорные площадки остаются неизменны: отвратительный запах, неприятный вид и полная антисанитария (грызуны, насекомые, бродячие животные).

Вопрос, куда все это девать, отнюдь не риторический, и ответ на него нашла инновационная российская компания PANDA LIFT.

КАК СКВОЗЬ ЗЕМЛЮ ПРОВАЛИЛИСЯ!

Благодаря современной системе сбора и хранения мусора ECOLIFT, все вышеперечисленные проблемы решаются на ура, а экологическая ситуация внутри каждого конкретного двора и в городе в целом меняется в корне.

Все, что вы видите на поверхности – это аккуратные эстетичные урны-приемники. От обычных они отличаются отсутствием дна. Легким нажатием на педаль (руками трогать ничего не придется) открывается крышка урны и ваш мешок с мусором попадает напрямую в контейнер, расположенный под землей в бетонной шахте.

«О, кей, – скажете вы, – сила тяжести заставляет мусор провалиться под землю, но как его оттуда достать в случае, когда контейнер заполнится?» И тут начина-

ется самое интересное. Дело в том, что мусорные контейнеры установлены на платформе, которая с помощью мощного и надежного гидравлического привода поднимается, когда необходимо очистить содержимое, и снова опускается под землю, когда процедура выемки закончена.

И все! Ни мусора, ни запаха, ни опасных животных у вас во дворе. Мусор не разносится ветром и птицами, не нагревается и не разлагается на солнце. Также новая контейнерная площадка становится непривлекательной для бездомных, так как прямой доступ к содержимому контейнеров теперь отсутствует. Назвать такую современную мусорную площадку, оборудованную системой ECOLIFT, «помойкой» язык уже не повернется.

Чистота и эстетичные урны на поверхности, а неприятные отходы в контейнерах под землей – вот основная идея



системы ECOLIFT, которая, как теперь кажется, «лежит на поверхности», в отличие от мусора...

А ЧТО, ЕСЛИ...

Дождь? Или снег? Или обледенение? Да мало ли сюрпризов устраивает нам погода! Инженеры компании PANDALIFT разработали ECOLIFT с расчетом на эксплуатацию в условиях российского климата.

Более того, эколофты оборудованы автономной системой пожаротушения. Над каждым контейнером находятся порошковые капсулы. При достижении температуры в 72 градуса капсулы взрываются и распыляют порошок, который гасит очаг возгорания.

Вандалы тоже не страшны. Все элементы системы изготовлены в антивандальном исполнении. На поверхности нет никаких рабочих механизмов, только урны, поэтому сломать что-то довольно-таки сложно.

Система ECOLIFT может быть подключена как к стационарной городской энергосети, так и может работать абсолютно автономно, не требуя проведения дополнительной электропроводки к месту ее установки. В последнем случае установка ECOLIFT не требует согласования на подключение с городскими властями, кроме того, отключения электричества не повлияют на ее работоспособность. Оборудование запитывается напрямую от мусоровоза, который приехал, чтобы забрать мусор. Все это позволяет установить систему практически в любом удобном месте. Стоит отметить, что такой инновационный подход – это уникальная разработка нашей российской компании PANDALIFT, которая на данный момент не при-

меняется больше нигде в мире. Еще вопросы?

КОМУ ЭТО НУЖНО?

Система сбора и подземного хранения мусора ECOLIFT, в первую очередь, призвана улучшить экологическую ситуацию в наших дворах, а также сделать их красивыми и безопасными для жителей.

Очевидно, что и авторитет местной администрации или управляющей компании, которая установит такой эколофт, значительно возрастет. И не стоит бояться лишних расходов. Практика показывает, что с помощью такой системы, наоборот, можно прекрасно экономить, если грамотно организовать раздельный сбор мусора.

Так, например, поступили в нескольких питерских дворах, где на каждой мусороприёмной урне системы ECOLIFT появилась надпись «Стекло», «Бумага», «Пластик», «Разное». Сначала в качестве эксперимента. Но когда оказалось, что жители дворов готовы ответственно подойти к вопросу сортировки мусора, администрация муниципального образования «Гавань» на Васильевском острове наладила его организованный вывоз заинтересованным перерабатывающим предприятием, что позволило освободить жителей от оплаты услуг по вывозу мусора. Только представьте, графа «Вывоз ТБО» просто исчезла из их платежей! Сейчас таких эколофтов в Санкт-Петербурге установлено уже шесть, а жители других районов с нетерпением ждут их появления у себя.

Все это об уже сложившейся городской застройке, а что, если задуматься об установке такого эколофта на стадии строительства?

Сейчас крупные застройщики соревнуются между собой в красоте и удобстве новых районов, разрабатываются современные планировки и вдохновляющие фасады жилых зданий. Но как часто вся эта прелесть перечеркивается «помойкой классического образца». Затраты на покупку эколофта и «выхлоп» от комфорта, чистоты и той же экологии от раздельного сбора мусора просто несопоставимы!

Кроме того, ECOLIFT может модифицироваться в зависимости от задач, поставленных заказчиком. Это может быть как раздельный, так и общий сбор мусора. Также систему можно приспособить для различного количества контейнеров и крупногабаритных отходов.

Сами урны могут быть выполнены в разнообразном дизайне с использованием различных материалов в зависимости от того, где они устанавливаются, а также от пожеланий заказчика. Урны могут представлять собой даже небольшие арт-объекты в виде малых архитектурных форм.

Остаётся добавить, что система ECOLIFT для подземного сбора и хранения твёрдых бытовых отходов разработана и применена в нашей стране впервые. Это социальный аспект деятельности российской машиностроительной компании PANDALIFT, специализирующейся на производстве различного рода подъёмного оборудования. Будем надеяться, что в скором времени ECOLIFT прочно укрепится в наших российских дворах, а борьба за экологию не закончится вместе с Годом экологии.

**Анна Прудникова,
Марк Хомицкий**



TECHNOLOGIES ON THE GUARD OF ECOLOGY

An interesting innovation, provided it is also useful, sooner or later becomes standard practice. And now we are surprised, why did not anyone think about it before? The development introduced by the Russian company PANDALIFT obviously has a great future, if the beauty and comfort of the yards are taken care of not only in words.

MORNING STARTS NOT WITH COFFEE...

To throw out the garbage before going to work is perhaps the most unpleasant morning procedure. Just from the shower, in fresh ironed clothes, you go straight to a skip with a package in your hands, instinctively holding your breath and turning your head away towards your home. Every day, from year to year... And, meanwhile, everything is changing and evolving, people are shouting about modern technologies at every corner, and only waste sites remain unchanged: a disgusting smell, an unpleasant appearance and completely insanitary conditions (rodents, insects, stray animals).

The question of where to put it all is not rhetorical, and the answer was found by the innovative Russian company PANDALIFT.

DISAPPEARED INTO THIN AIR!

Thanks to the modern ECOLIFT collection and storage system, all of the problems mentioned above are solved with flying colors, and ecological situation inside each particular courtyard and in the city as a whole is changes radically.

All that you see on the surface is neat aesthetic urns-receivers. They are distinguished from ordinary urns by the





There is no unpleasant odor from the decomposition of food waste;



Visual and sanitary cleanliness around waste collection sites;



Container sites become unattractive to the homeless;



Waste collection sites no longer serve a habitat for stray animals;



Food and domestic waste is not carried away by birds;



Waste collection sites no longer encourage reproduction of insects, rats and other pests.

absence of a bottom. A slight step on a pedal (one does not have to touch anything with hands) opens the lid of the urn, and your bag of rubbish gets directly into the container, located underground in a concrete shaft.

«Ok», you will say, «gravity causes waste to fall under the ground, but how can you get it from there when the container is full?» And then the most interesting begins. The fact is that waste containers are mounted on a platform which, with the help of a powerful and reliable hydraulic drive, rises when it is necessary to extract the contents, and goes down under the ground again when the procedure is completed.

And that is all! No waste, no smell, no dangerous animals in your yard. Waste is not spread by the wind and birds, it does not heat up and does not decompose in the sun. Also, the new container site becomes unattractive to the homeless, since direct access to the contents of containers is no longer available. One does not have the heart to call such a modern container site equipped with the ECOLIFT system the «garbage pit».

Clean and aesthetic urns on the surface, and unpleasant waste in containers under the ground is the main idea of the ECOLIFT system, which now seems to be «lying on the surface», unlike waste...

WHAT IF...

Rain? Or snow? Or icing? Yes, the weather arranges many surprises for us! Engineers of PANDALIFT have developed ECOLIFT keeping in mind that it will be operated in the Russian climate.

Moreover, eco-lifts are equipped with an autonomous fire-extinguishing system. There are powder capsules above each container. When the temperature reaches 72 degrees capsules explode and spray the powder, which extinguishes the fire.

They are also vandal proof. All elements of the system are manufactured in anti-vandal

design. There are no working mechanisms on the surface, only urns, so it is quite difficult to break something.

The ECOLIFT system can be connected to a city's electricity grid or it can operate absolutely autonomously, without additional wiring to the installation site. In the latter case, the installation of ECOLIFT does not require coordination with the city authorities for its connection, in addition, the power outage will not affect its performance. The equipment is powered directly from the garbage truck that comes to pick up the waste. All this allows you to install the system in almost any suitable place. It should be noted that such an innovative approach is a unique development of the Russian company PANDALIFT, which at the moment is not used anywhere else in the world. Any questions?

WHO NEEDS THIS?

The system of collection and underground storage of waste ECOLIFT, first of all, is designed to improve ecological situation in our yards, as well as to make them beautiful and safe for residents.

Obviously, the authority of the local administration or the management company that installs such ecolift will increase significantly. And do not be afraid of excessive costs. Practice shows that, on the contrary, it is possible to greatly save with the help of such a system, if the separate waste collection is well organized.

So, for example, the inscriptions «Glass», «Paper», «Plastic» and «Mixed waste» appeared on every urn of the ECOLIFT system in several St. Petersburg yards. First as an experiment. But when it turned out that the residents are ready to address the issue of sorting waste responsibly, the administration of the municipal entity Gavan' on Vasilevsky Island arranged its organized removal by an interested processing enterprise, which allowed to free citizens from payment of

waste collection services. Just imagine, the column «trash pickup» simply disappeared from their bills! Now there are six such ecolifts in St. Petersburg, and residents of other districts are eagerly awaiting their installation.

All this is about the existing urban development, and what if you think about installing such an ecolift at the construction stage?

Now, large developers are competing among themselves in the beauty and convenience of new districts, developing modern layouts and inspiring facades of residential buildings. But very often all this charm is crossed out by the «classic model of garbage pit». The cost of buying ecolift and the «output» from comfort, cleanliness and financial savings from separate collection of waste are simply incommensurable!

In addition, ECOLIFT can be modified depending on the tasks set by the customer. This can be both separate and general waste collection. The system can also be adapted for different number of containers and large-sized waste.

The urns themselves can be made in a variety of designs using different materials depending on where they are installed, as well as on the demands of the customer. Urns can be even small art objects in the form of street furniture.

It remains to add that the ECOLIFT system for the underground collection and storage of solid domestic waste is developed and applied in our country for the first time. This is a social aspect of the activities of the Russian engineering company PANDALIFT, specializing in production of various lifting equipment. Let us hope that ECOLIFT will soon firmly establish itself in the Russian yards, and the struggle for ecology will not end with the Year of Ecology.

**Anna Prudnikova,
Mark Khomitsky**

«MADE IN RUSSIA»

В Торгово-промышленной палате РФ состоялась II Всероссийская конференция «Продвижение региональных и товарных брендов России»



«Сегодня, в условиях решения задач импортозамещения, остро стоит вопрос создания и продвижения отечественных брендов, выпуска качественной продукции, способной конкурировать на внешних рынках, - заявил, открывая конференцию, вице-президент ТПП РФ Владимир Дмитриев. - Бренд должен быть узнаваем, должен быть известен. Россия – это не только всем в мире известные матрешки, но и мирового уровня программное обеспечение, высокие технологии, качественные продукты питания, и все эти товары надо активно продвигать на международных рынках, а для этого нужно разрабатывать сильные бренды».

- II Всероссийская конференция «Продвижение региональных и товарных брендов России», которая, судя по всему, становится традиционной, – это возможность обсудить проблемы и найти решения, - отметил Владимир Дмитриев. - Так, опыт ежегодно проводимого ТПП РФ конкурса «Золотой Меркурий» показывает, что в российских регионах много малых и средних предприятий, выпускающих современную



высококачественную продукцию в разных отраслях. Однако им, как правило, не хватает средств, профессиональных знаний и возможностей для формирования конкурентоспособного бренда. Таким предприятиям надо помочь.

Вообще формирование российских брендов, их продвижение внутри страны и на зарубежных рынках могло бы проходить в

существенно более широком спектре производства товаров и услуг, чем сегодня. Владимир Дмитриев подчеркнул, что для целого ряда институтов развития, прежде всего для Российского экспортного центра, приоритетной стала задача поддержки и расширения отечественного экспорта. Эта тема поднималась и на недавнем Петербургском международном экономи-



ческом форуме, что свидетельствует о ее важности для российской экономики. Вся система ТПП страны - а это 180 палат - также работает над проблемой продвижения российского товара на внешние рынки, считает поддержку российского экспорта чрезвычайно важной работой.

«Made in Russia – создание экспортного бренда России» – такой была тема выступления директора по внешним коммуникациям АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) Веры Подгузовой. РЭЦ активно работает над продвижением российского экспорта. Задача – рост несырьевых поставок на внешние рынки на семь процентов в год. Необходим зонтичный бренд – он есть у каждой крупной страны.

«Кстати, - отметила она, - уже есть случаи контрафакта, незаконного выпуска продукции под российскими брендами. В связи с этим создается каталог российской продукции с подробными данными о ней, чтобы можно было проверить, приобретает покупатель наш товар или подделку».

Директор департамента информационной политики и специальных проектов Министерства сельского хозяйства РФ Дмитрий Краснов сообщил, что с 2013 года ввоз в Россию сельхозпродукции уменьшился в два раза, а вот экспорт только в 2016 году вырос на пять процентов. К 2020 году реально добиться роста экспорта почти до 22 млрд долларов. Задача – от экспорта зерновых, масложировой продукции и т.д., то есть продукции первого-второго передела, перейти к экспорту сельхозтоваров третьего-четвертого передела. Продвижение бренда «Made in Russia» хорошо складывается в Китае и ряде других регионах, но в большинстве – непростое. Он неизвестен. «Вообще нужна тщательная и недешевая работа, чтобы продвинуть в течение пяти лет 50-60 наших брендов, но эта работа обязательно окупится», - сказал он.

«Профессиональные туристские курсы как инструмент продвижения территорий» – эту тему раскрыл ректор Российского государственного университета туризма и сервиса Александр Федюлин. Он отметил, что осенью будет представлен туристический бренд России, и он будет



неразрывно связан с брендом «Made in Russia». Вообще в туристической отрасли «раскрутить» бренд очень трудно, но когда он становится известен, это приносит большой эффект, обеспечивает рост туристических потоков и прибыли.

О франчайзинге как механизме продвижения российских брендов рассказала генеральный директор компании EMTG (Exhibition Management Technology Group) Екатерина Соляк.

«Выставка – это серьезный инструмент продвижения российских брендов, - уверен заместитель генерального директора АО «Экспоцентр» Владимир Губернаторов. - Невозможно создать и укрепить хороший бренд, не участвуя в выставочных мероприятиях. Выставки объективно «работают» на бренд экспонируемого товара. К тому же участие в выставочном мероприятии – это нахождение в кругу других компаний вашего направления, а это помогает выстроить отношения с ними, определить свое место и направление улучшения товара».

Он поделился опытом работы «Экспоцентра» по эффективному использованию выставок для «раскрутки» и укрепления позиции бренда. Так, участник выставки заранее сообщает, какие темы его интересуют, с какими специалистами он хотел бы общаться. Это позволяет с максимальной пользой использовать выставочное время. На выставках в «Экспоцентре» всегда бывает деловая программа – «круглые столы», семинары, конкурсы – участие в них, безусловно, «работает» на бренд. В «Экспоцентре» реализуется проект «За выставки без контрафакта». Проводятся спецсеминары, на которых рассказывается, как можно с большей пользой для своего бизнеса и эффективнее для собственного бренда использовать участие в выставках.

В рамках конференции состоялось заседание двух секций: «Бренд для продвижения территории: с чего начать?» и «Туристский брендинг: повышаем эффективность».

Модератором первой сессии выступил старший партнер юридической компании «Катков и партнеры» Павел Катков. Были рассмотрены следующие вопросы: созда-



ние и правовая защита потенциальных создателей брендов, развитие института наименований мест происхождения товара, роль идентичности территории в формировании территориального бренда, а также проблемы продвижения территориальных брендов.

В рамках заседания сессии «Туристский брендинг: повышаем эффективность» основной упор был сделан на опыт создания и развития туристских брендов регионов России: Республики Крым, Московской, Свердловской, Вологодской и Архангельской областей. Отдельный блок вопросов был посвящен обсуждению оценки квалификаций в индустрии гостеприимства, в частности, гостиниц и иных средств размещения, пляжей, а также горнолыжных трасс. Директор департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности Торгово-промышленной палаты России Игорь Коротин и проректор Российского государственного университета туризма и сервиса, д.э.н., профессор Наталья Платонова выступили модераторами сессии.

В работе конференции приняли участие представители органов государственной власти, Торгово-промышленных палат и бизнеса более 30 регионов России: Москвы, Республики Крым, Краснодарского и Пермского краев, Московской, Воронежской, Самарской, Свердловской, Вологодской, Брянской, Тульской, Пензенской областей, Ямало-Ненецкого АО и других.

Конференция была организована Торгово-промышленной палатой России в партнерстве с Российским государственным университетом туризма и сервиса при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства сельского хозяйства РФ, Федерального агентства по туризму, Российского экспортного центра и юридической компании «Катков и партнеры». Спонсорами конференции выступили ТД «ВИП Сервис» и компания «BUYBRAND Expo».

**Александр Бондарь,
пресс-служба ТПП РФ.
Олеся Савенко, департамент
выставочной, ярмарочной и
конгрессной деятельности**

MADE IN RUSSIA

The II National conference «The promotion of regional and product brands of Russia» was held at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.



«Today, in the face of challenges of import substitution, the issues of creating and promoting domestic brands, producing quality products capable of competing in foreign markets are acute.» Vice-President of the Russian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Dmitriev said opening the conference. – A brand must be recognizable, must be known. Russia is not only the world's famous nesting dolls, but also world-class software, high technologies, high-quality food products, and all these products must be actively promoted in international markets, and in order to do this it is necessary to develop strong brands».

The II National conference «The promotion of regional and product brands of Russia», which seems to become traditional, is an opportunity to discuss problems and find solutions, – Mr Dmitriev said. – For example, the experience of the annual competition of the RF CCI the Gold Mercury shows that in the Russian regions there are many small and medium-sized enterprises that produce modern high-quality products in various industries. However, as a rule, they do not have enough funds, professional knowledge and opportunities to form a competitive brand. Such enterprises need help.

In general, the formation of Russian brands, their promotion inside the country and in foreign markets could take place in a much wider range of production of goods and services than today. Mr Dmitriev stressed that for a number of development institutions, primarily for the Russian export center, the priority was to support and expand domestic exports. This topic was raised at the recent St. Petersburg International Economic Forum, this demonstrates its importance for the Russian economy. The entire CCI system of the country – and this is 180 chambers – is also working on the problem of promoting Russian goods in foreign markets, it

considers the support of Russian exports to be an extremely important task.

«Made in Russia is the creation of Russia's export brand» – this was the theme of a speech by Vera Podguzova, Director for External Communications of JSC Russian Export Center (REC). The REC actively works to promote Russian exports. The task is to increase non-resource exports to foreign markets by seven percent per year. An umbrella brand is needed – every major country has it.

«By the way, there are already cases of counterfeit, illegal production under Russian brands. In this regard, a catalog of Russian products is being created with detailed information about it so that it can be checked whether a customer purchases our goods or fakes», she noted.

Dmitry Krasnov, Director of the Department of Information Policy and Special Projects of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation said that since 2013, the import of agricultural products in Russia has reduced by half, while exports only in 2016 increased by five percent. It is possible to achieve export growth of almost \$ 22 billion by 2020. The task is to shift from the export of grain, fat and oil products, etc., that is, products of the first and second processing, to the export of agricultural products of the third and fourth processing. Promotion of the Made in Russia brand is well established in China and a number of other regions, but in most cases it is not easy. It is unknown. «In general, we need scrupulous and expensive work to promote 50-60 our brands within five years, but this work will pay off», he said.

«Professional tourist contests as a tool for promoting territories» - this topic was covered by Alexander Fedulin, the principal of the Russian State University of Tourism and Services Studies. He pointed out that a tourist



brand of Russia will be presented in autumn, and it will be inextricably connected with the brand Made in Russia. In general, it is very difficult to «build up» a brand in the tourism industry, but when it becomes well-known, it brings a great outcome and ensures growth of tourist flows and profits.

Ekaterina Soyak, CEO of EMTG (Exhibition Management Technology Group) spoke about franchising as a mechanism for promoting Russian brands. Тоже самое в оригинале почему-то слитно было написано.

«An exhibition is a serious tool for promoting Russian brands,» said Vladimir Gubernatorov, Deputy Director General of JSC Expocentre. – It is impossible to create and strengthen a good brand without participating in exhibition events. Exhibitions are apparently «working» for the brand of the exhibited goods. In addition, participation in an exhibition event is being among other companies of your industry, and this helps to build relationships with them, determine your place and way of improving the goods».

He shared the experience of Expocentre in the effective use of exhibitions to «build up» and strengthen a position of a brand. So, a participant of exhibition informs in advance



which topics he is interested in, with what specialists he would like to communicate. This allows using exhibition time with maximum benefit. Exhibitions in Expocentre always have a business program – round tables, seminars, contests – participation in these activities, of course, «works» for the brand. Expocentre is implementing the project «For exhibitions without counterfeiting.» Special seminars are held, which describe how you can use exhibitions for your business and your own brand more efficiently.

Two sections were held within the framework of the conference: «Brand for the promotion of a territory: how to start?» and «Tourist branding: improving efficiency».

The moderator of the first session was Pavel Katkov, the senior partner of the law firm Katkov and Partners. The following issues were considered: the creation and legal protection of potential brand creators, the development of the institute of appellations of origin, the role of territorial identity in

the formation of a territorial brand and the problems of territorial brands' promotion.

Within the framework of the session «Tourist branding: increasing efficiency» the main emphasis was made on the experience of creating and developing tourist brands in the regions of Russia: the Republic of Crimea, Moscow, Sverdlovsk, Vologda and Arkhangelsk regions. A specific block of questions concerned the discussion of the assessment of qualifications in the hospitality industry, in particular, hotels and other accommodation facilities, beaches and ski slopes. Director of the Department of Exhibition, Fair and Congress Activity of the Russian Chamber of Commerce and Industry Igor Korotin and vice-principal of the Russian State University of Tourism and Services Studies, Doctor of Economics, Professor Natalia Platonova moderated the sessions.

The conference was attended by representatives of public authorities,

Chambers of Commerce and Industry and business of more than 30 regions of Russia: Moscow, the Republic of Crimea, Krasnodar and Perm Krai, Moscow, Voronezh, Samara, Sverdlovsk, Vologda, Bryansk, Tula, Penza regions, Yamalo-Nenets AO and others.

The conference was organized by the Chamber of Commerce and Industry of Russia in partnership with the Russian State University of Tourism and Service Studies with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Ministry of Agriculture of the Russian Federation, the Federal Agency for Tourism, the Russian Export Center and the law company Katkov and Partners. Sponsors of the conference were TD VIP Service and the company BUYBRAND Expo.

**Alexander Bondar, the
press service of the Russian
Chamber of Commerce and Industry.
Olesya Savenko, the Department of
Exhibition, Fair and Congress Activity.**

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАВНЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Тема состоявшегося в Торгово-промышленной палате Российской Федерации бизнес-форума звучала как «Кипр-Россия: новые возможности для делового и инвестиционного сотрудничества». Но это был как раз тот случай, когда, говоря о новом, не грех и старое помянуть, потому что традиции сотрудничества между нашими странами крепки, а такие форумы проводятся ежегодно, и, по словам советника президента ТПП РФ Георгия Петрова, именно в ходе их проведения рождаются новые идеи, появляются новые области сотрудничества, заключаются новые контракты.

Мероприятие было организовано Посольством Кипра в России совместно с Министерством торговли, промышленности и туризма Кипра, Кипрской ТПП и Кипрско-Российской ассоциацией делового сотрудничества при поддержке ТПП РФ. Участие в нём приняли председатель Делового совета по сотрудничеству с Кипром Михаил Кузовлев, заместитель начальника отдела Департамента стран Европы, Северной Америки и международных организаций Минэкономразвития России Павел Кузнецов, президент Общества дружбы «Россия-Кипр» Георгий Мурадов, генеральный

секретарь Кипрской ТПП Мариос Чаккис, вице-президент Кипрской ТПП по вопросам торговли Георгос Лептос, первый секретарь посольства Республики Кипр Константинос Христофидис, директор по вопросам бюджета Министерства финансов Республики Кипр Михаил Ставрос, руководитель Управления внутренних процессов и качества Европейского университета Кипра Пиерис Хуридис и представители бизнес-сообщества обеих стран.

Говоря о двухстороннем экономическом сотрудничестве, Георгий Петров не мог, конечно, не отметить, что предыдущие несколько лет были не самыми для этого благоприятными. Подробно объ-

яснять причины - только время терять, тем более, что, по словам советника президента ТПП РФ, «российская экономика уже в полной мере адаптировалась, отмечается рост промышленного производства, крайне успешен был прошлый год для российского сельского хозяйства».

- Это сказалось и на развитии внешнеэкономических связей России, - продолжил он. - Если говорить о нашем сотрудничестве с Кипром, то товарооборот за 1 квартал вырос на 41%. Надеемся, что и дальше наше сотрудничество будет постепенно восстанавливаться.

Привёл Георгий Петров и другие цифры:





по торговле услугами, по инвестиционно-му сотрудничеству... Особо отметил он, что «когда капитал уходит из России на Кипр, а возвращается в виде инвестиций, то это всё-таки, будем говорить, продукт с более высокой степенью обработки».

И, конечно, не мог он обойти сферу туризма, ведь Кипр продолжает оставаться одной из самых привлекательных стран для отдыхающих из России. А погода нынешнего «лета» – дополнительный тому стимул... На Кипре же отдыхать можно круглый год. Как, впрочем, и работать.

Генеральный секретарь Кипрской ТПП Мариос Чаккис тоже начал своё выступление со сферы туризма, отметив, что в этом году на Кипре отдыхающих из России – 800 тысяч, рост составит 50 %. А ещё, по его словам, 55 тысяч россиян живут на Кипре и позитивно влияют на экономику, которая сейчас – одна из быстрорастущих.

Действительно, о хорошем климате в

этой стране можно говорить, имея в виду не только погоду:

- Кипр предоставляет безопасность, хорошие условия, которые позитивно влияют на наши бизнес-отношения. Налог на корпоративную прибыль сохраняется на уровне 12,5%, налог на рабочую силу был отменен, вполнину сокращён налог на передачу права собственности. Всё больше международных компаний выбирают Кипр для размещения своих штаб-квартир.

О том, что Кипр остаётся и будет оставаться для российского бизнеса надёжным партнером, говорил и первый секретарь посольства Республики Кипр Константинос Христофидис:

- Во времена нестабильности в политике организация таких мероприятий – это напоминание о том, сколь важны наши двусторонние связи, и что мы должны ещё больше развивать их. Наши страны были партнерами на протяжении очень долгого времени, на различных уровнях и различ-

ных областях. У наших стран есть глубоко укорененные и тесные исторические, политические, религиозные, культурные связи. Это партнерство очень ценится правительством и народом Кипра.

Участники форума обсудили вопросы развития российско-кипрского торгово-экономического сотрудничества, его перспективные направления. Со своими презентациями выступили представители кипрских компаний-участниц форума. Причём направления деятельности у этих компаний, приглашавших к сотрудничеству, были весьма разнообразными – от банковских услуг до сферы образования, от торговли недвижимостью до производства насосов, от морских коммуникаций до медицины.

Интерес к сотрудничеству заметен со всех сторон, а, значит, деловые связи между нашими странами будут только развиваться, в том числе и благодаря таким форумам.



NEW OPPORTUNITIES FOR LONG-STANDING COOPERATION

The subject of the business forum held in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation sounded as "Cyprus-Russia: New Opportunities for Business and Investment Cooperation". But this was just the case when, speaking about the new, it is not a sin to remember the old, because the traditions of cooperation between our countries are strong, and such forums are held annually. According to Counsellor to the President of the CCI of Russia Georgy Petrov, new ideas born during such forums, new areas of cooperation are emerging, new contacts are being concluded.



The event was organized by the Cyprus Embassy in Russia in cooperation with the Ministry of Trade, Industry and Tourism of Cyprus, the Cyprus Chamber of Commerce and Industry and the Cyprus-Russia Business Cooperation Association with the support of the CCI of Russia. The event was attended by Chairman of the Russia-Cyprus Business Council Mikhail Kuzovlev, Deputy Head of the Department of Russian Ministry of Economic Development, Department of Europe, North America and International Organizations Pavel Kuznetsov, President "Russia – Cyprus" Friendship Society Georgy

Muradov, Secretary General of Cyprus Embassy in Moscow Marios Tsiakkis, CCCI Vice President George Leptos, the First Secretary of the Embassy of Cyprus Constantinos Christofides, Director for Budget of the Ministry of Finance of the Republic of Cyprus Michael Stavros, Head of Internal Processes and Quality of the European University Cyprus Dr Pieris Huridis and representatives of the business community of the both countries.

Speaking about bilateral economic cooperation, Mr Petrov could not, of course, but note that the previous few years were not the most favorable for this. The detailed explanation of the reasons for this is only time to lose.

However, according to the RF CCI President's Counsellor, «the Russian economy has already fully adapted, industrial production is growing, and previous year was extremely successful for Russian agriculture.

– This also had impact on the development of Russia's foreign economic relations, – he continued. – If we talk about our cooperation with Cyprus, then the turnover for the first quarter increased by 41%. We hope that our cooperation will be gradually restored.

Mr Petrov also cited other figures about trade in services and investment cooperation... He made specific mention of the fact that «when capital leaves Russia for Cyprus and

returns in the form of investment, it's still, we would say, «a product with a higher degree of processing».

And, of course, he could not bypass the sphere of tourism, because Cyprus continues to be one of the most attractive countries for tourists from Russia. And the weather of this «summer» is an additional incentive... In Cyprus, however, you can take rest all the year round. As well as to work.

Marios Tsiakkis, Secretary General of Cyprus Embassy in Moscow also started his speech from tourism, pointing out that this year there are 800 thousand tourists from Russia in Cyprus, the growth will be 50%. And, according to him, 55 thousand Russians live in Cyprus and positively affect the economy, which is now one of the fastest growing.

Indeed, speaking about a good climate in

this country one can have in mind not only the weather:

– Cyprus provides security, good conditions that positively influence our business relations. The corporate tax remains at the level of 12.5%, the labor tax was abolished, the transfer tax was halved. More and more international companies choose Cyprus to locate their headquarters.

The First Secretary of the Embassy of Cyprus Constantinos Christofides spoke about Cyprus as a reliable partner for Russian business:

– In times of instability in politics, organization of such events is a reminder of how important our bilateral relations are, and that we must develop them even more. Our countries have been partners for a very long time at various levels and in various fields. Our countries have deeply rooted and close

historical, political, religious and cultural ties. This partnership is very much appreciated by the government and the people of Cyprus.

The forum participants discussed the development of Russian-Cypriot trade and economic cooperation and its promising areas. Representatives of Cypriot companies participating in the forum made presentations. Moreover, the areas of activity of these companies which invite to cooperate were very diverse – from banking services to education, from dealing in real estate trading to the production of pumps, from sea communications to medicine.

Interest in cooperation is visible from all sides, and, therefore, business ties between our countries will only develop, including through such forums.



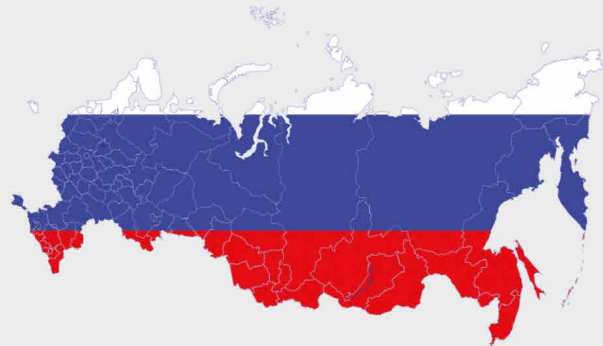


B D M business
DIALOG
MEDIA

МЫ СНИМАЕМ ЛУЧШЕЕ КИНО О БИЗНЕСЕ

- ПРЕЗЕНТАЦИИ
- ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ
- АЭРОСЪЁМКА
- ГРАФИЧЕСКИЕ РОЛИКИ
- ИНФОГРАФИКА
- ИНТЕРВЬЮ

+7 495 999 65 46
INFO@B-D-M.RU



Сближает российских производителей и покупателей во всем мире



Международный выставочный зал

Непосредственное общение, оформление и заключение договоров

Согласование и запуск механизмов гарантии оплаты и передачи товаров

ДОПОЛНИТЕЛЬНО:



КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ



СТРАХОВАНИЕ



СОПРОВОЖДЕНИЕ



МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЛОГИСТИКА



**АМЕРИКАНСКАЯ
ТОРГОВАЯ
ПАЛАТА
В РОССИИ**

ПРИНИМАЯ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

**17-АЯ ЕЖЕГОДНАЯ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ**

**22 СЕНТЯБРЯ 2017 Г.
ГОСТИНИЦА FOUR SEASONS**

**ПРОГРАММА
МЕРОПРИЯТИЯ:
www.amcham.ru**

**ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:
apavlova@amcham.ru
+7-495-961-2141**