



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

**100 YEARS  
TOGETHER  
WITH RUSSIA  
THE CCI OF RUSSIA**

**INDUSTRIAL PARKS  
AS THE TERRITORIES  
FOR DEVELOPMENT  
AND INVESTMENT**

**REGION OF  
THE MONTH  
THE RYAZAN  
REGION**



## ELVIRA AGURBASH

First Vice President of Mortadel LLC:

**«People are the biggest investment»**

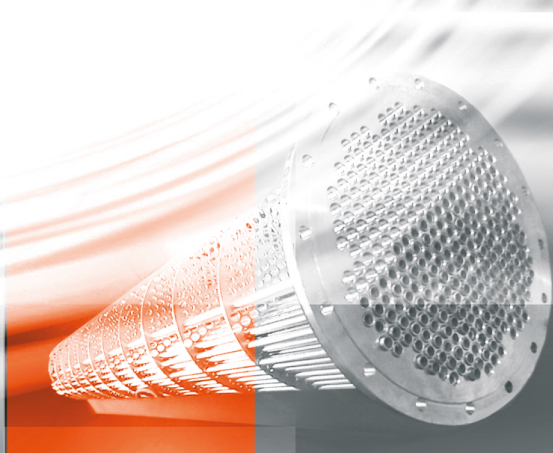


**24-26 ОКТЯБРЯ 2017**

**МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»**

# HEAT&POWER

**2-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОМЫШЛЕННОГО КОТЕЛЬНОГО,  
ТЕПЛООБМЕННОГО И ЭЛЕКТРОГЕНЕРИРУЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ**



Большой выбор оборудования  
для специалистов, отвечающих  
за бесперебойное  
теплоэнергоснабжение  
предприятий

- промышленное котельное оборудование
- теплообменное оборудование
- турбинное оборудование
- системы автономного энергоснабжения



**Получите  
электронный билет**  
[www.heatpower-expo.ru](http://www.heatpower-expo.ru)



Организатор  
Группа компаний ITE  
+7 (499) 750-08-28  
[heatpower@ite-expo.ru](mailto:heatpower@ite-expo.ru)

Официальный  
партнер



Стратегический  
партнер



Генеральный  
информационный партнер



Генеральный  
интернет-партнер



Руководитель инвестиционного фонда  
«Промсвязьбанка» и «ОПОРЫ РОССИИ»

## **АЛЕНА СОКОВА**

### - ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЕКТЫ МСБ



**В**ведение санкций мотивировало наших предпринимателей производить российскую продукцию, которая заняла бы освободившиеся ниши. Для этого требуются инвестиции. Мы, как инвестиционный фонд, готовы эти инвестиции предоставить (максимальная сумма инвестиций в проект - 50 млн рублей). Вопрос только в верной подаче инвестиционного проекта, чтобы он был экономически правильно просчитан и выверен. Что касается развития производственного малого бизнеса, то здесь предпринимателям не хватает как доступного финансирования, так и компетенций разработки инвестиционного проекта.

В инвестиционном фонде мы берем производственный проект и укомплектовываем его релевантными программами господдержки, предоставляя бизнесу более дешевое финансирование с длинным сроком выплаты денег и гарантийным или залоговым обеспечением. Тем более что государственная поддержка оказывается сейчас как раз в производственной сфере.

Сейчас очень много интересных государственных программ, которые дают именно льготное финансирование. Например, Фонд развития промышленности дает деньги под 5% годовых до 50% от общей суммы, остальные 50% предприниматель должен найти из своих либо привлечь инвесторов. Инвестиционный фонд готов выступить таким инвестором. Причем если клиент подходит под «Программу 6,5» Корпорации МСП, мы даем деньги под 10,6% для малого и 9,6% для среднего бизнеса. Эффективная средняя стоимость привлеченных средств в проект формируется на уровне 7,5% - это очень привлекательная ставка для развития инвестиционного проекта. Мы для себя поставили цель - максимально применять программы господдержки к каждому поступающему к нам проекту.

Head of the PSB Investment Fund and OPORA RUSSIA

## **ALENA SOKOVA -**

### SPEAKS ON INVESTMENT IN PRODUCTION PROJECTS OF SMES

**T**he introduction of sanctions motivated our entrepreneurs to manufacture Russian products that would take up niches that became available. This requires investment. We, being the Investment Fund, are ready to provide this investment (the maximum amount of investment in a project is 50 million rubles). The only question is the right presentation of the investment project, so that it must be economically correctly calculated and verified. As for the development of industrial small business, entrepreneurs do not have enough available financing, as well

as expertise for developing an investment project.

In the Investment Fund, we take a production project and equip it with relevant state support programs, providing the business with cheaper financing with a long repayment period and guarantee or collateral. Moreover, state support is now just in the production sphere.

Today there are a lot of interesting state programs that provide concessional financing. For example, the Industrial Development Fund gives money at 5% per year up to 50% of the total amount, the rest

50% the entrepreneur must find himself or attract investors. The Investment Fund is ready to act as such an investor. And, if a client fits for the «Program 6.5» of the SME Corporation, we lend money at 10.6% for small and 9.6% for medium-sized business. The efficient average cost of borrowed funds in the project is formed at the level of 7.5% - this is a very attractive rate for the development of an investment project. We set a goal for ourselves - to apply at a maximum extent the state support programs to every project received.

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.  
 e-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

Publisher: «Business DIALOG Media» LLC with  
 the support of the CCI of Russia  
 Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov,  
 Natalia Chernyshova  
 The editor-in-chief: Maria 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  
 e-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: первый вице-президент ООО Фирма  
 «Мортадель» Эльвира Агурбаш.  
 фотограф - Александр Падеев

## Регион номера - Рязанская область. Region of the month - the Ryazan region.

3

КОЛОСОК К КОЛОСКУ, ЗЕРНЫШКО К ЗЕРНЫШКУ... АО «РЯЗАНЬЗЕРНОПРОДУКТ»  
 SPIKELET TO SPIKELET, SEED TO SEED... JSC RYAZANZERNOPRODUKT

## Юбилей. Anniversary.

4

100 ЛЕТ ВМЕСТЕ С РОССИЕЙ. 100 YEARS TOGETHER WITH RUSSIA

## Тема номера. Cover story.

10

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ООО «ФИРМА «МОРТАДЕЛЬ» ЭЛЬВИРА АГУРБАШ:  
 «ГОЛОДНЫЙ ДУМАЕТ О ЕДЕ, А СЫТЫЙ - О БУДУЩЕМ...»  
 ELVIRA AGURBASH, THE FIRST VICE PRESIDENT OF MORTADEL LLC: «THE HUNGRY  
 THINKS ABOUT FOOD, THE SATISFIED ABOUT THE FUTURE...»

## Регион номера - Рязанская область. Region of the month - the Ryazan region.

16

НИКОЛАЙ ЛЮБИМОВ: «МОНОТЕРРИТОРИИ ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ  
 БИЗНЕСА»  
 NIKOLAY LYUBIMOV: «MONOTERRITORIES OPEN NEW OPPORTUNITIES FOR  
 BUSINESS»

24

РЯЗАНСКАЯ ТПП: БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМИ - ВАЖНЕЕ ВСЕГО  
 RYAZAN CCI: TO BE IN DEMAND IS THE MOST IMPORTANT

28

СЛЕДОВАТЬ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ. ООО НПКФ «КОМПЛЕКТСТРОЙСЕРВИС»  
 TO KEEP UP WITH THE TIMES. LLC NPKF KOMPLEKTSTROYSERVIS

## Фарминдустрия. Pharmaceutical Industry.

32

РОССИЙСКАЯ ФАРМАЦЕВТИКА – ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ  
 RUSSIAN PHARMACEUTICS – FROM QUANTITY TO QUALITY

36

«ВСЕ ЗАЖИВЕТ!» «IT WILL HEAL!»

42

СТЕРИПАК СЕРВИС – ПРЕДПРИЯТИЕ ПО КОНТРАКТНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ  
 МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ  
 STERIPAK SERVICE IS A CONTRACT MANUFACTURING ORGANIZATION FOR  
 MEDICAL PRODUCTS

## Территория инвестиций. Territory of investment.

44

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ПОДОСИНКИ»: ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И НАЦЕЛЕННОСТЬ  
 НА РЕЗУЛЬТАТ  
 INDUSTRIAL PARK PODOSINKI: PROFESSIONALISM AND FOCUS ON RESULTS

48

БЫТЬ РЕЗИДЕНТОМ – ВЫГОДНО. ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОКРУГ «КОТОВО»  
 BEING A RESIDENT IS PROFITABLE. MPO KOTOVO

54

ВНЕ ВРЕМЕНИ И КРИЗИСА. ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЮЖНЫЕ ВРАТА»  
 OUT OF TIME AND CRISIS. INDUSTRIAL PARK SOUTH GATE

60

ЕВРОПЕЙЦЫ БУДУТ ДЫШАТЬ ГЛУБЖЕ, ЧЕМ ДО НАШЕЙ «ЭРЫ»  
 EUROPEANS WILL BREATHE DEEPER THAN BEFORE OUR ERA

## Женщина в бизнесе. Woman in business.

64

ПОПРОБУЙТЕ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМИ. ЕВГЕНИЯ КОЛОДИНА  
 TRY TO BE HAPPY. EVGENIA KOLODINA

## Наши проекты. Our projects.

70

НАЙТИ И НЕ ПОТЕРЯТЬ РЕЗИДЕНТА...  
 TO FIND AND NOT TO LOSE A RESIDENT...

## Территория детства. Territory of childhood.

76

УМНЫЙ КОНСТРУКТОР «ФАНКЛАСТИК»  
 SMART CONSTRUCTION KIT FANCLASTIC



## КОЛОСОК К КОЛОСКУ, ЗЕРНЫШКО К ЗЕРНЫШКУ...

Испокон веков зерновые культуры были основой питания человека. Достаточно вспомнить только несколько русских пословиц: «Гречневая каша — матушка наша, а хлебец ржаной — отец наш родной», «Русского мужика без каши не накормишь», «Каша — мать наша, а хлеб — кормилец»... Поэтому и почитали мельников прежде всего...

**АО «Рязаньзернопродукт»** - одно из ведущих предприятий Центрального федерального округа по производству пшеничной и ржаной муки, гречневой крупы и гранулированных отрубей. Сегодня это мощнейшая в России мельница по объему переработки зерна в сутки на одной площадке. Среди партнеров «Рязаньзернопродукта» известные торговые марки: «Макдоналдс», «Яш-кино», «Любятково», «Роллтон», «Мириталь», «Морозко», «Pepsico», «Красный Октябрь», «Ясная поляна», «Рот Фронт», «Доширак», торговые сети «X5 RetailGroup», «О'кей», «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ», «Марнит» и др.

Предприятие, история которого началась еще до войны, не стоит на месте. На протяжении последних десяти лет ведется масштабная реконструкция цехов и модернизация оборудования. И сегодня АО «Рязаньзернопродукт» реализует крупнейший в регионе инвестиционный проект агропромышленной сферы, в рамках которого в 2016 г. был построен цех фасовки со складом готовой продукции, модернизирован основной мельзавод, возведена закрытая галерея с монтажом оборудования фирмы «Bühler», обновлена программа управления мельницей. В марте 2017 г. «Рязаньзернопродукт» ввело в эксплуатацию первую из двух фасовочных линий «Bosch» мощностью 90 пакетов в минуту. В ближайшей перспективе будет запущена в работу вторая аналогичная линия. Все эти нововведения позволят нарастить фасовочные мощности нового подразделения до 500 тонн муки в сутки. Кроме того, проектом предусматривается полная модернизация оборудования оперативного элеватора в г.Рязани.

Предприятие активно сотрудничает с зарубежными партнерами. Группа компаний «Грейн Холдинг», в состав которой входит рязанский завод, заключила договор с фирмой Scania, в рамках которого планируется внедрение на всех предприятиях ГК газомоторной техники. В 2018 году будет получено 50 автомобилей известной марки, работающих на метане – экологически чистом топливе.

Сегодня «Рязаньзернопродукт» стабильно развивается, создавая новые рабочие места. В планах ГК «Грейн Холдинг» построить еще один мельничный комплекс, превосходящий по производительности уже существующие, и выйти на суммарную мощность более 3 тысяч тонн зерна в сутки.

## SPIKELET TO SPIKELET, SEED TO SEED...

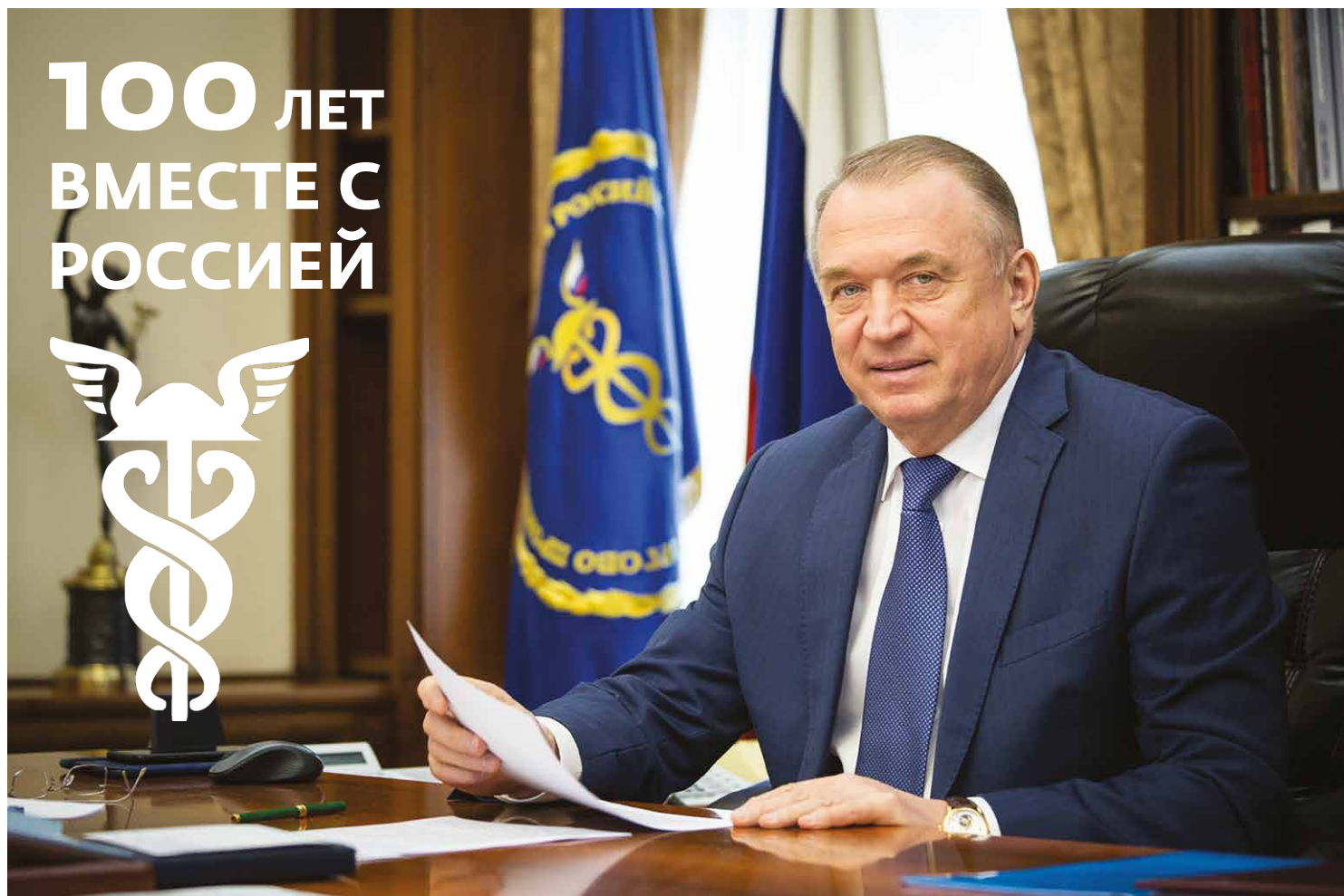
At all times grain crops have always been the basis of human nutrition. It is enough to mention only few Russian proverbs, which can be translated as: «Buckwheat porridge is our mother, and the rye bread is our father», «You cannot feed the Russian peasant without porridge», «Kasha is our mother and bread is the breadwinner»... Therefore, they honored millers first of all...

**JSC Ryazanzernoprodukt** is one of the leading enterprises of the Central Federal District for wheat and rye flour, buckwheat and granulated bran production. Today it is the most powerful mill in Russia in terms of grain processing per day at a single site. Such trademarks as McDonald's, Yashkino, Lyubyatovo, Rollton, Mirital, Morozko, Pepsico, Krasny Oktyabr, Yasnaya Polyana, Rot Front, Doshirak, retail chains X5 RetailGroup, Okey, METRO Cash and Carry, Magnet, etc. are among the partners of the company.

The company, which history began from the pre-war times, does not stand still. Large-scale reconstructions of the workshops and equipment modernization have been carried out over the past ten years. Today JSC Ryazanzernoprodukt implements the largest investment project in the agro-industrial sphere of the region, within the framework of which a packing shop with a warehouse of finished products was built and the main mill was modernized in 2016. Also, a closed gallery was erected with the installation of equipment of the company Bühler for feeding flour to the new packing shop, the mill management program was updated too. In March 2017 Ryazanzernoprodukt commissioned the first of two Bosch filling lines with a capacity of 90 packages per minute. In the near future the second similar line will be put into operation. All these innovations will help to increase the filling capacity of the new unit up to 500 tons of flour per day. In addition, the project provides for the complete modernization of the operational elevator's equipment in Ryazan.

The enterprise actively cooperates with foreign partners. The group of companies Grain Holding which part the Ryazan plant is, signed an agreement on cooperation with the company Scania, which provides for the integration of the gas engine mechanisms at all enterprises of the group of companies. In 2018, 50 cars of a well-known brand working on methane – environmentally friendly fuel – will be supplied.

Today Ryazanzernoprodukt is developing steadily, creating new jobs. Grain Holding Group plans to build one more mill complex, which will exceed the already existing ones in terms of production capacity. The company is going to reach the total capacity of more than 3 thousand tons of grain per day.



**В** нынешнем году исполняется сто лет российскому институту Торгово-промышленных палат. Однако сама история российского делового самоуправления началась намного раньше. Об этом – в интервью президента ТПП РФ Сергея Катырина.

**– Каждая организация, тем более с такой историей как Российская Торгово-промышленная палата, имеют свои символы, знаки, эмблемы. Что означает так называемый кадуцей?**

– Жезл Меркурия (кадуцей) сегодня – это золотой посох, обвитый двумя золотыми змеями, головы которых смотрят друг на друга. Кадуцей же (ореховую ветвь) передал Меркурию Аполлон. На вершине кадуцея находится золотой шлем Аида с крылышками (по легенде, именно Аид – царь подземного царства – подарил шлем богу торговли, который помог Меркурию отбить нападение титанов на гору Олимп).

Кадуцей обладал волшебным свойством: примирять спорящие стороны. Однажды Меркурий бросил ветвь в клубок дерущихся змей, они тотчас прекратили схватку, обвили ветвь и мирно смотрели друг на друга. Так появился известный нам жезл Меркурия – символ примирения и согласия.

В дореволюционной России кадуцей украшал некоторые дворянские гербы,

гербы ряда городов и губерний. Ну, а сегодня жезл является частью герба Таможенной службы России и официальным символом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Символ Торгово-промышленных палат – жезл римского бога торговли Меркурия, призванный прекращать споры и мирить врагов; в современном контексте – примирять предпринимателей между собой в третейском споре, искать согласия в международной торговле. Сегодня во многом кадуцей – это символ добросовестной деловой конкуренции, добропорядочных партнерских отношений, качественных товаров и услуг.

**– Так с чего же начинается история Российской ТПП?**

– Первая государственная попытка создать объединение российских купцов и промышленников была предпринята в феврале 1727 года. Многие российские бизнесмены и, прежде всего, члены нашей палаты, уверяю вас, знают, что речь идет об указе Екатерины I. Документ, цитирую по его фотокопии, предписывал «известному числу фабрикантов... хотя бы на один месяц зимою в Москву для совета съезжаться, а когда о каких-либо важных делах указа требовать надлежит, о том им доложить в Коммерц-коллегию». К сожалению, указ почти трехсотлетней давности (в этом году исполнилось 290 лет со дня его подписания) остался на бумаге. Тогда создали лишь комис-

сию для приема жалоб фабрикантов.

Вообще-то купцы и ремесленники на Руси для выработки общих правил торговли и защиты своих интересов объединялись и раньше. Например, на торгах, где совершались сделки, обязательно устанавливали специальные весы, при которых состояли выборные чины, наблюдая за правильностью веса и торговли. За взвешивание при продаже товара взималась особая пошлина. Свои споры купцы разрешали в своем торговом суде. Для выработки общих правил купцы, промышленники и мореплаватели создавали торговые объединения. Появившиеся в средние века ремесленные цеха и купеческие гильдии, пожалуй, можно считать своего рода предтечей торгово-промышленных палат.

Еще Петр I создал правительственную Коммерц-коллегию. Ее регламент предусматривал помощь купечеству и охрану его от принуждения и притеснения со стороны таможенников, обеспечение свободной и беспрепятственной торговли, пресечение монополизма.

Согласитесь, звучит вполне актуально. Так что указ Екатерины I в феврале 1727 года об объединении русских купцов и промышленников появился не на пустом месте.

**– Но то, что создавалось указами высшей власти империи, трудно назвать свободными общественными объединениями, каковыми по своей сути явля-**





### ются торгово-промышленные палаты...

- Да, так уж тогда сложилось, что структуры, объединяющие деловых людей, долгое время были не общественными организациями, а элементом российского государственного устройства. Но предприниматели все же получали больше возможностей представлять свои интересы.

Так, устав Московского биржевого комитета 1869 года предусматривал право членов комитета обсуждать предложения по развитию торговли и промышленности и направлять их в госструктуры. Надо сказать, что тогда биржей именовалось не только собственно место торга, но и сообщество участвующих в нем лиц. Иными словами, в отличие от западноевропейских, российские биржи (то есть сообщество их участников) через свои комитеты стали на практике выполнять ряд функций торгово-промышленных палат.

### - И в Москве это сообщество собиралось как раз на Ильинке...

- Именно так. В полмиллиона рублей обошлось строительство на Ильинке первого здания биржи, завершенное в 1839 году. Между двумя арочными входами биржи размещалась терраса, где поначалу на свежем воздухе и собирались маклеры, долго не желавшие почему-то работать в главном зале. Во второй половине 19-го века Ильинка окончательно превратилась в главную деловую улицу Москвы. Площадь перед биржей стали называть

Биржевой. Сама биржа стала тесной, в 1873-1875 году ее серьезно перестроили, расширили. Нынче это здание Торгово-промышленной палаты России.

Но вернемся к нашей истории. В начале 20 века, опять-таки по предложению власти, российские биржевые комитеты стали разрабатывать модель торгово-промышленных палат в России. Разрабатывали медленно.

### - Почему? Пресловутая медлительность бюрократической машины?

- Нет-нет, бюрократия здесь ни при чем. Вообще это любопытный факт: за исключением Московского биржевого комитета все остальные биржевые комитеты, выполнявшие, как я уже сказал, некоторые функции именно ТПП, а также купеческие управы и мануфактурные советы, ратовавшие до этого за деловое самоуправление, с завидной настойчивостью притормаживали проекты создания территориальных палат. А причина проста: они не желали расставаться со своими привилегиями, возможностями, предста-



вительскими функциями. Но, так или иначе, а процесс, как говорится, уже пошел. Вскоре начали создаваться русские торговые палаты за границей: Русская торговая палата в Александрии (1902 г.), Русская торговая палата в Лондоне (1915 г.) и т.д. Появилось несколько бинациональных, или смешанных, палат, например, Русско-английская торговая палата в Петербурге (1908 г.), Русско-американская торговая палата в Москве (1913 г.). Создали даже несколько чисто отечественных палат, нацеленных, в первую очередь, на развитие внешней торговли.

Но лишь 19 (6 по старому стилю) октября 1917 года было утверждено Положение «О торгово-промышленных палатах», заложившее институциональные основы российского делового самоуправления: были определены основные цели, задачи и полномочия торгово-промышленных палат в России. Новый закон предусматривал учреждение территориальных ТПП и обязательное членство в них всех хозяйствующих субъектов, четко отведенную территорию деятельности в пределах одной губернии, обязательства по исполнению государственных функций, а также уплату членских взносов. Таким образом, как я уже сказал, системе ТПП страны в октябре этого года исполняется сто лет...

**- То есть, в некотором роде, вы – ровесники Октябрьской революции, об уроках которой сегодня так много говорят и пишут...**

- Не знаю, можно ли в этом усмотреть какую-то символику. Год рождения один и тот же, это точно. Но после социалистической революции ТПП, безусловно, не была организацией самоуправления бизнеса, потому что предпринимательства в нынешнем понимании в Советском Союзе не было, все средства

производства стали принадлежать государству. Тем не менее, созданная после революции Всесоюзная торговая палата (с 1971 года — Торгово-промышленная палата СССР) со статусом общественной организации активнейшим образом участвовала в развитии экономики страны, содействовала развитию связей с иностранными торговыми и экономическими организациями, в том числе с торговыми палатами, экспортными компаниями, биржами и т.д., то есть выполняла все функции ТПП, которые были ей доступны в условиях социалистического государства.

Ну, а в 1991 году, после падения социализма, в условиях распада СССР, состоялся учредительный съезд ТПП России. В нем приняли участие 19 региональных ТПП и несколько десятков объединений предпринимателей. Произошло это именно 19 октября, спустя 74 года после принятия первого закона о торгово-промышленных палатах. Так завершился некий исторический круг или, если хотите, исторический цикл.

**- Как начинали?**

- Непросто. Я непосредственно участвовал в создании российской палаты, с самого начала работал в ней и могу сказать: то, с чего мы начинали, и что есть сегодня, — это небо и земля. То есть материальная база практически вся досталась нам от советской палаты, в том числе и нынешнее наше здание на Ильинке, за что большое спасибо нашим предшественникам. Но в СССР сама палата была практически частью государства и не имела, например, никаких полномочий в сфере законодательства и т.д.

Нам предстояло работать на рынке с нуля. Старая экономика лежала в руинах, новая была в ясельном возрасте. В такой обстановке надо было научиться представлять интересы

бизнеса, по сути, создать институт развития предпринимательства, которого толком-то еще и не было в стране.

**- И сегодня вы – крупнейшее и ведущее бизнес-сообщество страны...**

- Именно так. Сегодня система ТПП страны – это 180 палат, более 50 тысяч предприятий и организаций различных форм собственности – членов палаты, более 200 союзов, ассоциаций и других объединений предпринимателей на федеральном и 500 бизнес-ассоциаций на региональном уровнях, а также комитеты и советы ТПП РФ по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства...

Палата представляет и отстаивает перед властью интересы предпринимательства.

Правда, с одной очень важной оговоркой – да, на нас лежит и защита, и отстаивание, и представление интересов малого, среднего, крупного бизнеса, но при одном условии: если они не противоречат интересам общества. В нашу «зону ответственности» входят все области предпринимательства: промышленность, внутренняя и внешняя торговля, сельское хозяйство, финансовая система, услуги... Мы объединяем крупный, средний и малый бизнес. Малого у нас большинство среди членов палаты.

В России множество проблем, и бизнесу, особенно малому и среднему, бывает очень непросто жить и работать. Но предпринимательство в стране есть, оно развивается. И это наше главное достижение. Впереди нас ждет решение больших и амбициозных задач в интересах бизнеса, во благо России.

**Фото с сайтов: Dom.stroimz.ru, Smartnetbiz.ru, Youdowork.org**  
**Пресс-служба ТПП РФ**





# 100 YEARS TOGETHER WITH RUSSIA



This year marks the centenary of the Russian Institute of Chambers of Commerce and Industry. However, the very history of Russian business self-government began much earlier. In his interview with the CCI of Russia President Sergey Katyrin is about that history.

**– Every organization, particularly with such a history as the Russian Chamber of Commerce and Industry, has its own symbols, signs, emblems. What does the so-called caduceus mean?**

– Today the Staff of Mercury (Caduceus) is a golden staff, entwined by two golden serpents, whose heads look at each other. Caduceus (walnut branch) was given to Mercury by Apollo. At the top of Caduceus there is the golden helmet of Hades with wings (according to the legend, it was Hades – the king of the Underworld – who presented the helmet to the God of trade, who helped Mercury to repel the attack of the Titans on Mount Olympus).

Caduceus had a magical property: it harmonized the conflicting parties. Once Mercury threw a branch into the tangle of fighting snakes, they immediately stopped

the fight, entwined the branch and looked at each other peacefully. Thus the well-known Staff of Mercury – a symbol of reconciliation and accord appeared.

In prerevolutionary Russia some noble coats of arms, arms of cities and provinces were decorated with a caduceus. Well, today the staff is part of the coat of arms of the Customs Service of Russia and the official symbol of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

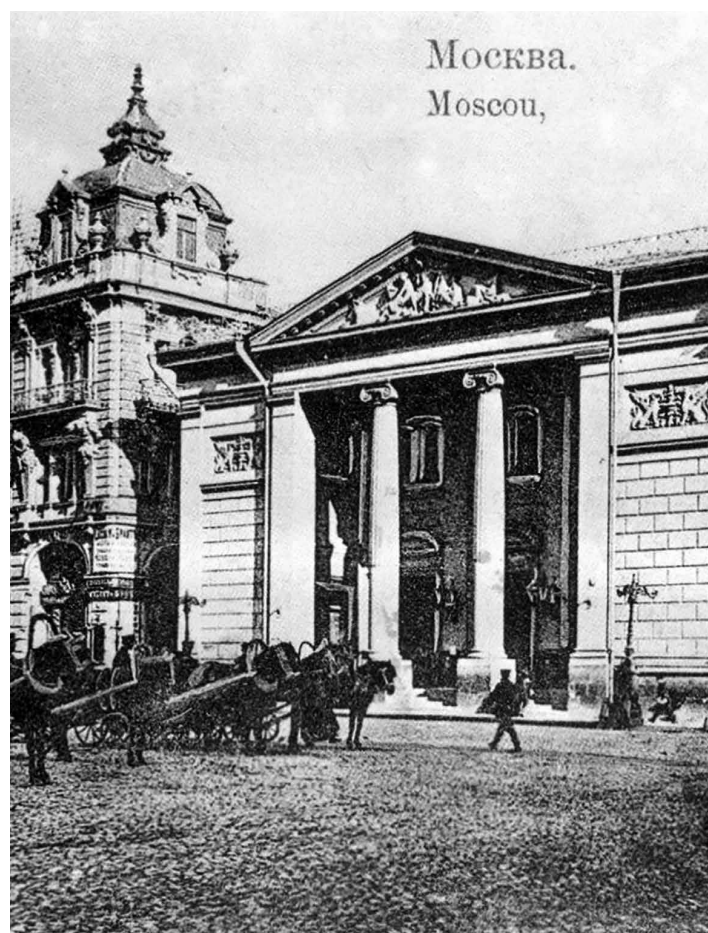
The symbol of the Chambers of Commerce and Industry is the staff of the Roman god of trade Mercury, which is called to stop disputes and to reconcile enemies; in the modern context – to reconcile entrepreneurs among themselves in an arbitration court, to seek consent in international trade. Today, in many ways, the caduceus is a symbol of fair business competition, good partnership, quality of goods and services.

**– So where does the history of the CCI of Russia begin?**

– The first attempt of the state to create an association of Russian merchants and industrialists was undertaken in February 1727. Many Russian businessmen and, above all, members of our Chamber, I assure you,

know that we are talking about the decree of Catherine I. The document, I quote from its photocopy, ordered «a certain number of manufacturers ... gather in Moscow for the council for at least one month in winter, and when it is necessary to demand a decree on any important matters, they should report to the Commercial Board about this.» Unfortunately, the decree of almost three hundred years ago (this year it turned 290 years from the date of its signing) remained on paper. Then they created only a commission to receive complaints from manufacturers.

Generally, merchants and craftsmen in Russia have united before in order to work out common rules of trade and protect their interests. For example, in trades where transactions were made, it was necessary to install special scales, which were observed by elected officials, who supervised the correctness of weight and trade. A special duty was charged for weighing goods for sale. Merchants resolved their disputes in their commercial court. To develop common rules, merchants, industrialists and navigators created trade associations. Handicraft shops and merchant guilds that appeared in the



Middle Ages, perhaps, can be considered a kind of forerunners of chambers of commerce and industry.

Peter the Great also created a governmental commerce board. Its regulations provided for the assistance to the merchant class and protection from coercion and harassment by customs officials, ensuring free and unimpeded trade and suppression of monopoly.

Agree, it sounds quite relevant.

So the decree of Catherine I in February 1727 on association of Russian merchants and industrialists did not appear out of thin air.

**– But it is difficult to call a free public association an organization which was created by decrees of the power of the empire, which in essence are chambers of commerce and industry...**

– Yes, it was then that the structures that unite business people were not public organizations for a long time, but an element of the Russian state system. But entrepreneurs still had more opportunities to represent their interests.

Thus, the charter of the Moscow Stock Exchange Committee of 1869 provided for the right of committee members to discuss proposals for the development of trade and industry and send them to government agencies. I must say that at that time the stock exchange was not only the actual place of bargaining, but also the community of people participating in it. In other words,

unlike the West European exchanges, the Russian stock exchanges (that is the community of their participants) have practically performed a number of functions of the chambers of commerce and industry through their committees.

**– And in Moscow this community met just on Ilyinka...**

– Exactly. The cost of construction of the first building of the stock exchange on Ilyinka, completed in 1839, was half a million rubles. There was a terrace between the two arched entrances of the exchange where at first brokers, who did not want work in the main hall for some reason for a long time, gathered in the open air. In the second half of the 19th century Ilyinka finally turned into the main business street of Moscow. The area before the stock exchange was called the Stock Exchange Square. The stock exchange itself became too close, in 1873-1875 it was seriously rebuilt and expanded. Now this is the building of the Chamber of Commerce and Industry of Russia.

But back to our history.

At the beginning of the 20th century, again, at the suggestion of the authorities, the Russian stock exchange committees began to develop a model of chambers of commerce and industry in Russia. They developed slowly.

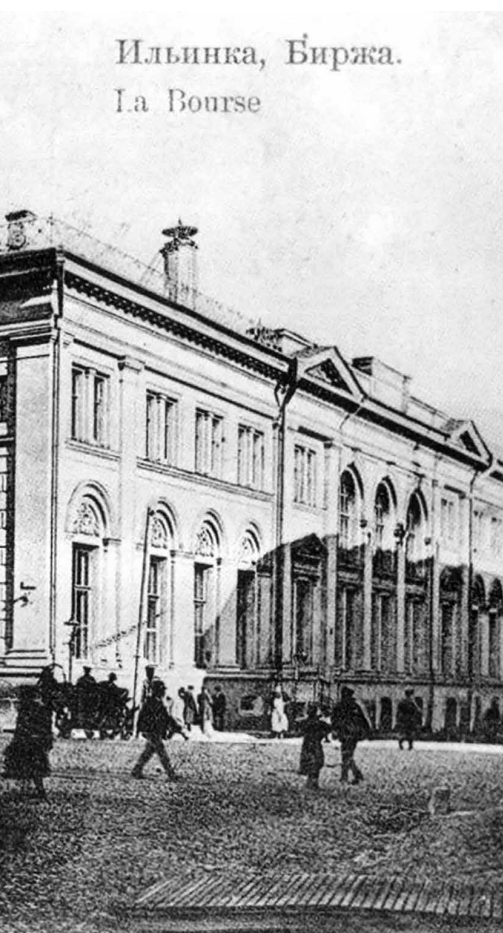
**– Why? The notorious speed of a bureaucratic machine?**

– No, no, the bureaucracy has nothing to

do with it. In general, there is a curious fact: with the exception of the Moscow Stock Exchange Committee, all the other exchange committees that, as I have said, carried out certain functions of the CCI, as well as the merchant's boards and manufactory councils, who previously called for business self-management, braked projects on creating territorial chambers with enviable persistence. And the reason is simple: they did not want to part with their privileges, opportunities, representational functions. But, one way or another, the process, as they say, has already begun. Soon, Russian chambers of commerce abroad were founded: the Russian Chamber of Commerce in Alexandria (1902), the Russian Chamber of Commerce in London (1915), etc. Several bi-national or mixed chambers appeared, for example, the Russo-English Chamber of Commerce in Saint Petersburg (1908), the Russian-American Chamber of Commerce in Moscow (1913). Even a few purely domestic chambers were created, aimed, first of all, at the development of foreign trade.

But only on 19 (6 in old style) October 1917 the Regulation «On Chambers of Commerce and Industry» was approved, which laid the institutional foundations of Russian business self-government: the main goals, tasks and powers of Chambers of Commerce and Industry in Russia were defined. The new law provided for the establishment of territorial CCIs and mandatory membership





of all economic entities in them, a clearly defined field of activity within one province, obligations to fulfill state functions, and payment of membership fees. Thus, as I have already said, in October this year the CCI system of the country is one hundred years old...

**– This means that, in some way, you are the same age as the October Revolution, about which lessons they speak and write so much today...**

– I do not know if it is possible to see some symbolism in it. The year of birth is the same, that is for sure. But after the socialist revolution the CCI, of course, was not an organization of business self-government, because there was no entrepreneurship in the current understanding in the Soviet Union, all the means of production became state-owned. Nevertheless, the All-Union Chamber of Commerce (since 1971 – the Chamber of Commerce and Industry of the USSR) created after the revolution with the status of a public organization actively participated in the development of the country's economy, promoted the development of relations with foreign trade and economic organizations, including chambers of commerce, export companies, stock exchanges, etc., in other words, it carried out all the functions of the CCI that were available to it in the conditions of the socialist state.

Well, in 1991, after the fall of socialism, in the conditions of the collapse of the USSR,

the Constituent Congress of the CCI of Russia was held. It was attended by 19 regional CCIs and several dozen business associations. It happened on October 19, 74 years after the adoption of the first law on chambers of commerce and industry. Thus a certain historical circle ended, or, if you like, the historical cycle.

**– How did you start?**

– It was not easy. I directly participated in the creation of the Russian Chamber, I worked in it from the very beginning and I can say that what we started with is a far cry from what we have today. That is, almost all of the material base came to us from the Soviet chamber, including our present building on Ilyinka, for which many thanks to our predecessors. But in the USSR the chamber itself was practically a part of the state and did not have, for example, any powers in the field of legislation, etc.

We had to work in the market from scratch. The old economy lay in ruins, the new one was at the nursery age. It was necessary to learn how to represent the interests of business in such an environment, in fact, to create an institution for the development of entrepreneurship, which really was not yet in the country.

**– And today you are the largest and leading business community in the country...**

– Exactly. Today, the country's CCI system includes 180 chambers, more than 50,000

enterprises and organizations of various forms of ownership are members of the Chamber, which includes more than 200 unions, associations and other business associations at the federal and 500 business associations at the regional levels, as well as committees and councils of the CCI of Russia for different areas of activity and business sectors...

The Chamber represents and defends the interests of entrepreneurship from the authorities.

But with the proviso that – yes, we protect, defend, represent the interests of small, medium, large business, but on one condition: if they do not contradict the interests of society. Our «scope of responsibility» includes all areas of business: industry, domestic and foreign trade, agriculture, financial system, services... We unite large, medium and small business. The majority of companies among the members of the Chamber are small.

There are a lot of problems in Russia, and it is very difficult for business, especially for small and medium sized, to live and work. But there is business in the country, it is developing. And this is our main achievement. The solution of big and ambitious tasks to the benefit of business, to the benefit of Russia is waiting us in the future.

**Foto: Dom.stroimz.ru,  
Smartnetbiz.ru, Youdowork.org  
Press Service of the CCI of Russia**





## ГОЛОДНЫЙ ДУМАЕТ О ЕДЕ, А СЫТЫЙ - О БУДУЩЕМ...

Сколько бы мы ни говорили о том, что успешный бизнес, крепко стоящий на ногах, – это основа стабильной экономики. Сколько бы на всех уровнях власти ни призывали поддерживать предпринимателей, проблемы остаются, а порой и нарастают как снежный ком. Некоторые смирились с ними, пытаясь выжить собственными силами, подстраиваясь под существующую реальность, принимая чужие правила игры. Но есть и те, кто открыто выступает против существующего положения, вставая на защиту себя, своих коллег и партнеров, да и отрасли в целом. Моя собеседница – медийная личность, первый вице-президент ООО «Фирма «Мортадель» Эльвира Агурбаш. Наш разговор с Эльвирой Калметовной – о существующих проблемных моментах в развитии российских сельхозтоваропроизводителей.

**- Эльвира Калметовна, на ваш взгляд, сегодня поддержка бизнеса со стороны государства реально существует?**

- Отчасти. По большому же счету, к бизнесу сегодня нет должного пристального внимания как к оплоту экономики страны. Его

необходимо оберегать и поддерживать. Мы много говорим о важности привлечения инвестиций, но этот процесс сегодня не должен заключаться только в открытии новых торговых точек на местах. Магазины – это не детские сады, не школы, не поликлиники, не промыш-

ленные предприятия, как источник производства натурального продукта. Особое внимание должно уделяться малому бизнесу, т.к. именно малый бизнес является источником первоначального капитала. Малый бизнес и средний бизнес, он не выведет свои активы за рубеж и не станет зависимым от иностранных государств. Ведь если твои активы и деньги находятся за пределами страны, то и сердце, и ум принадлежат той стране, где хранятся твои сокровища. Развитие и поддержка малого и среднего бизнеса, обеспечивающего рабочими местами граждан РФ, дает возможность избежать социальной напряженности и роста преступности. Владимир Владимирович Путин в феврале 2017 года поставил перед экономическим блоком правительства задачу: повысить реальный уровень доходов россиян. Ее выполнение он обозначил, в первую очередь, через поддержку сельхозпроизводителей и промышленных предприятий, т.е. Президент дал уже готовую формулу для решения поставленной им задачи. Как это должно происходить? На примере нашего предприятия: на производство пришел заказ от магазина на дополнительные поставки, допустим, мясной продукции. Что будет делать производитель? Он увеличит заказы поставщикам мяса, увеличит закупку оболочки, специи, клипсы, гофротары и т.д., наймет дополнительную рабочую силу или же замотивирует своих сотрудников дополнительными премиями, закажет больше транспорта, топлива, увеличится потребление электроэнергии и газа и т.д. То есть вокруг этого предприятия закрутятся все звенья производства, у которых тоже увеличатся поставки, а, следовательно, и все экономические показатели, включая заработную плату, что даст новый импульс к дальнейшему росту экономики. А что сделает работник, у которого повысились доходы? Конечно же он, в первую очередь, пойдет в магазин и купит побольше еды, следовательно, снова возрастет спрос в магазинах на продукцию и так далее. А вот для того, чтобы на производство пришел дополнительный заказ, необходимо повысить покупательскую способность, а это возможно только с помощью снижения цены на полках торговых сетей, т.е. регулированием торговой наценки. Ведь заработная плата и цены производителей так не растут, как растут цены на полках магазинов.

**- Повышение цен на продукты питания и другие товары многие производители объясняют повышением тарифов на газ, электроэнергию, ГСМ. Это так сильно сегодня бьет по карману?**

- Что касается электроэнергии. Мы не можем даже здесь просчитать свои затраты и выработать схему экономии, потому как энергосбытовые компании меняют свои тарифы без всякого обоснования. Не существует никаких льгот, зависящих от времени суток потребления. Да, производители вносят предоплату, закладывая тариф в стоимость продукции. Но при этом получают отдачу от





*ООО «Фирма «Мортадель» - одна из крупнейших вертикально интегрированных компаний в секторе производства и переработки мяса. Входит в двадцатку ведущих мясоперерабатывающих заводов. История фирмы «Мортадель» началась в 1991 году, когда были произведены первые 100 килограмм колбасы «Таллинской». Сегодня мощность завода составляет 100 тонн продукции в день.*

этого лишь спустя время. Почему наша страна за границу поставляет электроэнергию по фиксированной цене и с отсрочкой платежа? Почему при этом свои производства душим? Это касается не только электроэнергии, но и газа. Каждый производитель должен иметь возможность просчитать свои расходы, чтобы распланировать. Если мы сократили свое производство, следовательно, мы должны быть уверены, что и потребление электроэнергии сократим. Но на самом деле просчитать невозможно, настолько потребителей запутывают: утром одна цена, в обед другая, вечером третья... В накладе, в любом случае, энергосбытовые предприятия не останутся. По газу то же самое. Более того, знаю, что во Владимирской области отключили ряд предприятий за неуплату по газу. Это неправильно. Сразу парализована вся работа. А чем тогда расплачиваться? Банкротиться и закрываться? Цель такая? Мне кажется, именно в таких случаях обязана подключаться местная власть, чтобы урегулировать проблемы, вести переговоры, находить приемлемый для всех выход. Ведь именно местная власть заинтересована в развитии бизнеса на своей территории: это рабочие места, это налоги в местный бюджет, это развитие населенного пункта, это социальная работа, это приток населения...

**- «Заплати налоги и спи спокойно». Всем ли производителям сегодня удается встроиться в эту схему?**

- Да, это закон. Мы обязаны платить налоги. Но, к сожалению, не всегда получается делать это вовремя по объективным причинам. В таком случае на счета предприятия может быть наложен арест. Это общеизвестная практика. Но мое мнение – это не совсем правильный подход. Если все счета арестованы, как в таком случае работать дальше? О какой дальнейшей уплате налогов, погашении долгов может идти речь, если предприятие парализовано таким действием со стороны налоговых органов? Неужели для государственной налоговой службы лучше за долги обанкротить действующие предприятия, заблокировав им все расчетные счета, тем самым парализовав всю

деятельность, не давая возможности функционировать, зарабатывать средства для погашения задолженности? Мне кажется, выходом из этой ситуации могла бы стать отсрочка погашения задолженности, четкий график выплат, хотя бы один рабочий счет, чтобы предприятие могло функционировать. Этим самым компания имела бы возможность уплатить долги и пени, а государство – сохранить предприятие, рабочие места и отчисления в бюджет в виде налогов. Почему банкам государство помогает прямыми вливаниями, а реальному сектору экономики не позволяют получить даже отсрочку платежа по налогам? Не пора ли изменить законодательство, расширив права районных, областных налоговых инспекций для реальной помощи бизнесу, дав возможность принимать решения по спасению предприятий на местах? На прошлой неделе я встречалась с несколькими представителями бизнеса, которые столкнулись с подобной проблемой. Таких много. У меня есть два примера: один - замечательный производитель кондитерской продукции, другой - мясных изделий. Они почти по 20 лет на нашем рынке, а у них заблокировали счета. Производство стоит, выбраться из этого положения почти нереально. Кое-как выкарабкались, но на 10 лет назад эта ситуация их откинула. Набрать обороты снова, потеряв часть рынка, сложно. Наверное, должна быть какая-то лояльность в решении этого вопроса. Да, мы все обязаны платить налоги. Но ситуации бывают разные. На мой взгляд, можно было бы оставлять хотя бы часть средств, один счет для дальнейшей работы, а другой, чтобы гасить долги. У нас в стране не должны банкротиться предприятия. Обанкротившиеся, закрывающиеся предприятия – это недоработка района, области, государства в целом. У государственных служащих, принимающих решения о банкротстве, должно быть государственное мышление. А что такое государственное мышление? Это значит видеть все наперед, планировать, не разрушать, а помогать созидателям, делать все необходимое во благо страны. Сегодня многие предприятия задействуют

свои мощности всего на 20-30%, т.к. снизилась покупательская способность. И получается, что мы платим налоги за имущество, не используя его. Это неправильно. Если бы этот момент учитывали при начислении налогов, то предприятие смогло бы освободившиеся средства тратить на развитие, на модернизацию, на увеличение заработной платы. Но сегодня ситуация такова, что государство стало потребителем: оно просто стоит в очереди за получением своих средств – налогов, источники которых имеют тенденцию к сокращению, а в скором времени и к полному исчезновению. Государство не получает вовремя налоги с предприятий, т.к. деньги государства забирают из себестоимости продукции торговые сети и другие монополисты. Это так, ведь ретро-бонусы в виде различных маркетингов достигали 81% от оборота производителей.

**- Но, может быть, банки поддерживают предпринимателей, в том числе и сельхозпроизводителей?**

- Говорить о какой-то стопроцентной помощи и поддержке с их стороны я бы не стала. Кредиты получить очень сложно. Банки отказывают в их получении по причине снижения оборотных средств у предприятия. Но если бы у компании было бы достаточно своих оборотных средств, разве она обращалась бы в банк? Это первое. Второе - банки не смотрят на то, что, когда снижаются оборотные средства, пропорционально снижаются и издержки. И залогов требуют колоссальные.

Что касается льготного кредитования для сельхозпроизводителей. Для его получения под гарантии государства необходимо отсутствие задолженностей по налогам. Но сегодня не так уж много у нас в стране предприятий без долгов перед налоговой. Порой сумма задолженностей по налогам равняется сумме, которую им должно выплатить государство в качестве субсидий по программам. Так что в таком случае мешает им произвести взаимозачет? Это было бы логично и выгодно двум сторонам. Но никто не вышел с этой инициативой, чтобы изменить непродуктивные постановления. И когда сегодня говорят

о том, что субсидий на поддержку производства достаточно, я уверенно заявляю – нет. Их совершенно недостаточно, более того, не всегда их можно получить. У предприятий катастрофически не хватает оборотных средств, огромное количество бизнеса живет в долг.

**- Вы неоднократно открыто выступали, озвучивая проблему высоких торговых наценок. Ситуация настолько критична?**

- Судите сами. За три года наше предприятие «Мортадель» отдало 734 млн рублей торговым сетям, 910 млн рублей – банкам и 631 млн рублей – государству. Видите диспропорцию? Вернусь к призыву нашего Президента поддерживать товаропроизводителей. Но чтобы задача была выполнена, необходимо пристальное внимание обратить на ценообразование в сетевых магазинах, на наших прилавках. Товаропроизводитель в среднем в год может поднять цены на 5-10%, и то это ему вряд ли позволят торговые сети под предлогом снижения заказов. А что мы видим в магазинах? Кризис! Нам об этом везде «трубят». Но кризиса нет. Можете себе представить, что в магазинах вдруг упадут цены хотя бы на 50%? Вы сразу ощутите, что ваши деньги имеют ценность. Так вот я за то, чтобы торговые наценки были жестко регулируемы государством. Пусть они будут не 25%, не 30%. Поставьте 40% планку на торговые наценки, хотя бы на продукты питания. Уже цены снизятся, а те торговые сети, которые пугают пустыми полками, пусть уходят с рынка, их места займет малый бизнес: у производителей достаточно мощностей, чтобы накормить всю страну.

**- А с такой проблемой сталкиваются только МСП или другие отрасли тоже? И сталкиваются ли с этим крупные предприятия?**

- Даже градообразующие предприятия с этим сталкиваются. Проблемы одни и те же у всех. Доля торговли в ВВП по официальным данным занимает 14 с лишним процентов. Но, на мой взгляд, это не совсем так. Торговые сети могут продать только то, что произвели производители. Если в общей сложности в стране, к примеру, произвели продукции на 100 млрд рублей, производители отчитаются за эту сумму, подкрепленную реальным товаром. Далее это попадает в торговую сеть, которая делает на этот товар наценку до 200-250%, и эту наценку собирает с карманов наших граждан. И отчитывается перед государством за 350 млрд рублей, из которых 100 млрд рублей – это производители, а 250 млрд рублей – воздух, не подкрепленный товаром, и этим искажают действительность. Торговые сети обосновывают свои высокие торговые наценки издержками, но их издержки завышены. Возьмем, к примеру, логистику торговых сетей. Производители, поставщики поставляют товар на распределительные центры торговых сетей, а оттуда битком набитые грузовики развозят продукцию по своим магазинам. Всем известно, что полностью загруженный транспорт снижает до минимума все

логистические затраты. Кстати, за доставку на распределительные центры торговых сетей производители платили определенный процент с месячного оборота. А производитель, загружая машину порой на 15-100 тыс. рублей ежедневно, тратит на логистику в разы больше, иногда в минус себе, в надежде, что заказы увеличат. В торговой сети так же платят за электроэнергию, газ, кредиты, зарплаты, как и производители. Только можно ли сравнивать трудозатраты производства и торговли? В торговле работают офис, мерчендайзеры (выкладка товара), кассир, грузчик, уборщица, охранник, на складах приемщики продукции, отдел контроля качества. Непосредственно в магазинах большей частью работают граждане ближнего зарубежья, которые, соответственно, получают меньше и до 80% своей заработной платы отправляют к себе на родину, где все эти перечисления с РФ занимают существенную долю в ВПП их страны.

У производителей же картина иная. На примере нашего предприятия: мы выращиваем свиней. Это 160 дней. Ведение беременности свиноматки - особые корма при этом, условия содержания, затем поросят, опять специальные корма; далее дорастивание - это тоже специальные корма, после откорм свиней, ветеринары, зоотехники, селекционеры-генетики, трактористы, операторы. В период забоя - это бойцы скота, обработчики натуральной кишечной оболочки, обработчики туш и субпродуктов. Мясопереработка - это обвальщики, жиловщики, технологи, формовщики, термисты, фаршесоставители, инженеры и т.д., все они высококвалифицированные работники. Высокие проценты по списанию? Приведите в порядок температурный режим на полках. Согласитесь, что в магазине процесс не такой трудоемкий. Откуда тогда берутся такие наценки? Какие издержки они покрывают в таком количестве? Поэтому я против бесконтрольности.

Сегодня все говорят об инновациях, модернизации. Но о какой инновации и модернизации может идти речь, когда мы большую часть своей прибыли отдаем торговым сетям? Когда банки не дают кредиты. Когда налоговые службы блокируют все счета. Куда идти? А ведь решение проблемы есть. Необходимо жесткое государственное регулирование торговых наценок, отменить блокировку всех счетов за несвоевременную оплату по налогам взамен на арест имущества. У предприятий всегда должен быть один действующий счет с правом пользования средствами до 50% от оборота, на котором не должно быть арестов и ограничений. Почему это не делается? Это позволит сохранить, а не банкротить предприятия. Кредитные ставки сегодня очень высокие, у нас разве есть бизнес с рентабельностью, позволяющий обслуживать кредит по таким ставкам?

**- Ваша компания уже 26 лет на рынке. Такая ситуация возникла когда?**

- До 2012 года в сбыте нашей продукции 60% занимал малый бизнес, ИП. И мы нор-

мально себя чувствовали. Были правильные сроки годности у продукции - до 10 суток, а не сегодняшние 20-50 суток. В результате засилия крупных торговых сетей несетевая розница просто стала исчезать, ведь вначале крупные сети просто убили их демпингом цен, которые после наворачтали с помощью различных маркетингов и услуг, а также высоких торговых наценок. Мы пережили несколько экономических кризисов в стране, но такого, как сейчас, не было никогда. Если раньше в кризисные времена была надежда на то, что экономика восстановится, что и происходило всегда, то сейчас такой надежды нет, потому что сегодня кризис создан искусственно и создан он крупными хозяйствующими субъектами-монополистами, которые, пользуясь своим доминирующим положением, обобрали и обанкротили процветающий малый и средний бизнес, да и крупный тоже. За 5 лет наше предприятие выплатило всех ретро-бонусов, маркетингов, премий торговым сетям на сумму 1 млрд 100 млн рублей, в то время как налоговые отчисления за этот период составили 940 млн рублей. Это обернулось тем, что в 2015 году мы были вынуждены расстаться с 600 сотрудниками, средняя заработная плата на нашем предприятии снизилась в 2016 году на 39%, отчисления в федеральный бюджет также сократились в 4,5 раза. Но я понимаю, что самая большая инвестиция, – это люди. Это важный ресурс. Сегодня многие производители работают, лишь бы не закрыться, потому как закрыться тоже ведь очень проблематично и дорого.

Еще один любопытный момент: как вы думаете, зачем торговым сетям собственная торговая марка? Вот ответьте мне: зачем тебе собственная торговая марка, если ты продавец? Торговая наценка у них там самая минимальная, у них нет производства... Объясняют они это стимулом для увеличения трафика, но что мешает на акционный товар от производителя поставить минимальную торговую наценку для этих же целей? Сегодня торговые сети параллельно раскручивают собственные бренды, заставляя производителя уложиться в минимальную стоимость продукции. Так как производство сейчас не на пике своего расцвета, к сожалению, то большие заводы со своей историей, с культурой производства вынуждены соглашаться на такие условия. Мощности тех производителей, которые уже совсем выдыхаются, за бесценок скупают торговые сети. Самых крупных производителей они пока не трогают, чтобы не вызвать «гнев свыше», так что пока они дают им объем, тихо подминая под себя всех мелких и средних производителей.

Когда человек голодный, он думает о еде, когда же он сыт, он думает о будущем. И очень жаль, что в своем стремлении накормить наш народ мы, отечественные производители, сталкиваемся с непреодолимыми препятствиями.

**Беседовала Наталья Варфоломеева**





## THE HUNGRY THINKS ABOUT FOOD, THE SATISFIED ABOUT THE FUTURE...

No matter how much we say that a successful business that stands firmly on its feet is the foundation of a stable economy. No matter how many authorities at all levels call for supporting entrepreneurs, problems remain, and sometimes they grow like a snowball. Some have bow to them, trying to survive on their own, adjusting to the existing reality and accepting others' rules of the game. But there are also those who openly oppose the existing situation, throwing their weight behind themselves, their colleagues and partners, and the industry as a whole. My interlocutor is a media person, Elvira Agurbash, the first Vice President of Mortadel LLC. Our conversation with Mrs Agurbash is about existing problems in the development of Russian agricultural producers.

**– Mrs Agurbash, in your opinion, does the state support for business the really exist today?**

– In some degree. Generally speaking, today business does not have proper close attention, as to the pillar of the country's economy. It must be protected and supported. We talk a lot about the importance of attracting investments, but today this process should

not consist only in opening new outlets on the ground. Stores are not kindergartens, not schools, not polyclinics, not industrial enterprises, as a source of production of a natural product. Particular attention should be paid to small business, because it is the small business that is the source of the initial capital. SMEs will not withdraw their assets abroad and will not become dependent on

foreign countries. After all, if your assets and money are outside the country, then your heart and mind belong to the country where your treasures are stored. The development and support of small and medium-sized business that provide jobs to citizens of the Russian Federation make it possible to avoid social tension and growth of crime. Vladimir Vladimirovich Putin in February 2017 set the task for the government's economic block: to raise the real level of income for Russians. Its implementation was characterized first of all through the support of agricultural producers and industrial enterprises, i.e. the President gave a ready-made formula for solving the task that he had set. How should this happen? Let us take the example of our enterprise: an order from a shop for additional deliveries of, let us assume, meat products has come to our company. What will the manufacturer do? It will increase orders to meat suppliers, increase the purchase of shells, spices, clips, corrugated containers, etc., it will hire additional labor or motivate its employees with additional bonuses, order more transport, fuel, increase electricity and gas consumption, etc. That is, all stages of production will spin around this enterprise, which will also increase their supplies, and, consequently, all economic indicators, including wages, which will give a new impetus to further economic growth. And what will the employees, who got their incomes raised, do? Of course, they, first of all, will go to the store and buy more food, therefore, the demand in shops for products will increase again, and so on. But in order to make an additional order for production, it is necessary to increase the purchasing power, and this is possible only by reducing the price on the shelves of retail chains, i.e. by the regulation of trade margins. After all, wages and producer prices do not grow like the prices in stores.

**– Many manufacturers explain the increase in prices for food and other goods by the growth of tariffs for gas, electricity, fuel. Is it so hard to afford today?**

– As for electricity, we cannot even calculate our costs and develop a savings scheme, because the energy companies change their tariffs without any justification. There are no privileges depending on the time of day of consumption. Yes, manufacturers make an advance payment, laying a tariff in the cost of production. But at the same time they get a return from this only after a while. Why does our country supply electricity abroad at a fixed price and with a deferred payment? Why do we strangle our own production? This concerns not only electricity, but also gas. Each manufacturer should be able to calculate its costs, to plan something. If we have reduced our production, therefore, we must be sure that energy consumption will be reduced too. But in fact, it is impossible

to calculate. They confuse users: they have one price in the morning, another at lunch, the third in the evening... In any case, one hand washes the other. The same thing is with the gas. Moreover, I know that in the Vladimir region a number of enterprises have been shut off for non-payment for gas. It is not right. All work is immediately paralyzed. And how to pay off? To go bankrupt and close? What is the purpose of this? It seems to me that in such cases local authorities are obliged to get involved in order to resolve problems, negotiate, find an acceptable solution for everyone. After all, it is the local government that is interested in developing business on its territory: these are jobs, taxes to the local budget, this is the development of a settlement, it is social work, it is the inflow of people...

**– «Pay taxes and sleep peacefully.» Do all manufacturers manage to integrate into this scheme today?**

– Yes, this is the law. We have to pay taxes. But, unfortunately, not always, it turns out that sometimes it is impossible to do it on time for objective reasons. In this case, accounts of an enterprise may be seized. This is a well-known practice. But my opinion is that is not quite the right approach. If all accounts are arrested, how can I continue working? How can we speak about further payment of taxes, repayment of debts if the enterprise is paralyzed by such action from the tax authorities? Is it really better for the state tax service to make bankrupt the existing enterprises for debts by blocking all the settlement accounts, thereby paralyzing all activities, preventing them from functioning and earning money for debt repayment? It seems to me that a delay in repayment of debts, a clear schedule of payments, at least one working account, so that the company could function could be a way out of this situation. Thus the company would be able to pay debts and penalties, and the state – to save the enterprise, jobs and deductions to the budget in the form of taxes. Why does the government help banks with direct injections, while the real sector of the economy is not allowed to receive even a deferred payment of taxes? Is not it the time to change the legislation, expanding the rights of district and regional tax inspectorates for the real help to business, giving the opportunity to make decisions to save businesses on the ground? Last week I met with several business representatives who faced a similar problem. There are many of them. I have two examples: one is a wonderful producer of confectionery products, the other is a manufacturer of meat products. They have been working for almost 20 years in our market, and their accounts were blocked. Production stopped, getting out of this situation is almost impossible. Somehow they managed to get out... but they were thrown behind by this situation for 10 years. It is difficult to gain momentum again,

having lost part of the market. Probably, there should be some kind of loyalty in solving this issue. Yes, we all have to pay taxes. But the situations may be different. In my opinion, it would be possible to leave at least part of the funds, one account for further work, and another to pay off debts. Companies in our country do not have to go bankrupt. Enterprises which went bankrupt and closed are a fault of the district, the region and the state as a whole. State employees who make bankruptcy decisions should have state thinking. And what is state thinking, it means to see everything in advance, to plan, not to destroy, but to help the creators to do everything necessary for the good of the country. Today, many enterprises use only 20-30% of their capacity because of the decreased purchasing power. And it turns out that we pay taxes for property without using it. It is not right. If this moment were taken into account when calculating taxes, the enterprise could spend its freed funds for development, modernization, and increase wages. But today the situation is such that the state has become a consumer: it is just standing in line for getting its funds – taxes, which sources tend to decrease, and soon to they will completely disappear. The state does not receive taxes from enterprises on time, because the money of the state is taken from the cost of production by retail chains and other monopolists. This is so, because retro bonuses in the form of various marketing reached 81% of the turnover of producers.

**– But, maybe, banks support entrepreneurs, including agricultural producers?**

– I would not say that this is a some kind of one hundred percent help and support on their part. Loans are very difficult to obtain. Banks refuse to offer them because of the decrease in working capital of an enterprise. But if the company has enough of working capital, will it turn to a bank? This is the first thing. Secondly, banks do not look at the fact that when the liquid assets decline, the costs also decrease proportionately. And they require colossal collateral. As for soft loans for agricultural producers, you should not have tax debts in order to get a loan with state guarantees. But today there are not so many enterprises in our country without tax debts. Sometimes the amount of debt equals the amount that they should get from the state as a program subsidy. So, in that case, what prevents them from making a setoff? It would be logical and beneficial for both sides. But no one came out with this initiative to change unproductive regulations. And when they say that today subsidies to support production are enough, I confidently say that it is not like that. They are completely insufficient, moreover, they cannot always be obtained. Enterprises have a shortage of working capital, a huge amount of business lives in debt.

**– You have repeatedly spoken openly, raising the problem of high trade margins. Is the situation so critical?**

– Consider this. In previous three years, our company Mortadel paid 734 million rubles to retail chains, 910 million rubles to banks and 631 million rubles to the state. Do you see a disproportion? I will return to the appeal of our President to support commodity producers. But it is necessary to pay close attention to pricing in chain stores, on our shelves for the task to be accomplished. A commodity producer can raise prices by 5-10% a year, and then, it is unlikely that retail chains will allow it on the pretext of reducing orders. And what do we see in the shops? A crisis! We can hear about this everywhere. But there is no crisis. Can you imagine that prices in stores will suddenly drop by at least 50%? You will immediately feel that your money has value. So I am for the trade margins to be tightly regulated by the state. Let them be not 25%, not 30%. Put a 40% rate for trade margins, at least for food. Prices will go down... and those chain stores that scare us with empty shelves will leave the market, their place will be taken by small business, manufacturers have enough capacity to feed the whole country

**– Do only SMEs face this problem or other industries, too? Do large enterprises face this?**

– Even city-forming enterprises face this. The problems are the same for everyone. The share of trade in GDP according to official data is more than 14 percent. But, in my opinion, this is not entirely true. Retailers can sell only what the manufacturers have produced. For example, if the total amount of the goods produced in the country is worth 100 billion rubles, manufacturers will account for this amount, backed by real goods. Further it gets to retail network, which makes a margin for this product up to 200-250%, and this margin is collected from the pockets of our citizens. And they reports to the state that they sell for 350 billion rubles, 100 billion rubles of which are producer's, and 250 billion rubles are air that is not backed up by the goods and this distorts the reality. Retailers justify their high trade margins with costs, but their costs are overstated. Take for example logistics of retail chains: manufacturers and suppliers deliver goods to distribution centers of retail networks, and packed trucks carry products to their stores from there, everyone knows that fully loaded transportation reduces all logistics costs to a minimum. By the way, manufacturers pay a certain percentage of the monthly turnover for the delivery to distribution centers of retail networks. While the manufacturer, loading a vehicle for 15-100 thousand rubles a day, spends on logistics at times more, sometimes, at a loss in hope, that orders will increase. Retail networks also pay for electricity, gas, loans, wages, as well as producers. But it is not possible to compare





*Mortadel LLC is one of the largest vertically integrated companies in the meat production and processing sector. It is one of the twenty leading meat processing plants. The history of the firm Mortadel began in 1991, when the first 100 kilos of Tallinn sausage were produced. Today the plant's capacity is 100 tons of products per day.*

the labor inputs in production and trade. Trade involves office work, merchandisers, cashier, loader, cleaner, guard, in warehouses, product receivers and a quality control department. Most of the shops' staff are people of the near abroad, which earn less and 80% of their wages are sent to their homeland, where all these transfers with the Russian Federation account for a significant share in the GDP of their country. The producers have a different situation, for example, our company: we grow pigs. It takes 160 days. The picture is like this: sow pregnancy management, special feeds while maintaining its conditions, then piglets, again special feeds, further cultivation, these are also special feeds, after the fattening of pigs, veterinarians, zootechnicians, geneticists, tractor operators, operators. In the slaughter period, these are slaughtermen, natural intestinal shell handlers, carcasses and by-products handlers. The meat processing involves boners, meat trimmers, technologists, moulders, termists, engineers and so on, they are all highly skilled workers. Agree that the store process is not so labor-intensive. Whence come such margins? What are the costs they cover in such quantity? That is why I am against uncontrollability.

Today everyone talks about innovations, modernization. But what kind of innovation and modernization can we speak about when we give most of our profits to retailers? When banks do not give loans. When the tax authorities block all accounts. Where to go? But there is a solution to the problem. It is necessary to introduce a strict state regulation of trade margins and to cancel the blocking of all accounts for untimely payment of taxes

instead of the seizure of property. Enterprises should always have one valid account with the right to use funds up to 50% of the turnover, on which there should be no arrests and restrictions. Why is this not done? This will help an enterprise to save, but not go bankrupt. Interest rates are very high today, do we have a business with such profitability, which allows servicing loans at such rates.

**– Your company has been on the market for 26 years. When did this situation arise?**

– Until 2012, 60% of our sales accounted for small business and sole proprietors. And we felt quiet ok. There were correct expiration dates for products, up to 10 days, and not today's 20-50 days. But after the dominance of large retail chains, non-chain retailing simply started to disappear, because in the beginning large chains simply killed them by dumping prices, and after they recovered with the help of various marketing and services, as well as high trade margins. We have experienced several economic crises in the country, but there has never been a crisis such as now. If earlier in crisis times there was a hope that the economy will recover, which has always happened, now there is no such hope, because today the crisis was created artificially and it was created by large economic entities-monopolists which, using their dominant position, robbed and bankrupted prosperous small and medium business, and large too. Our company paid all retro bonuses, marketing, premiums to retail networks in the amount of 1 billion 100 million rubles during previous 5 years, while tax deductions for this period amounted to 940 million rubles. This resulted in the fact that in 2015 we were forced to part with 600

employees, the average salary in our company decreased by 39% in 2016, the deductions to the federal budget also decreased by 4.5 times. But I understand that people are the biggest investment. This is an important resource. Today, many manufacturers are working in order to survive, because the closure is also very problematic and expensive.

Another interesting point: why do you think retail networks need their own brand? Give me an answer: why do you need your own brand, if you are a seller? They have the lowest trading margin for it, they have no production..., they explain it as an incentive to increase traffic, but what prevents them from promoting a commodity from the manufacturer and putting a minimum trade margin for the same purposes? Today, retail chains are simultaneously developing their own brands, forcing the manufacturer to keep within the minimum cost of products. Since production is not at the peak of its heyday, unfortunately, large factories with their history, with the production culture are forced to agree with such conditions. The capacities of those manufacturers, which are already completely exhausted, will be bought up by retail chains at knockdown price. They do not touch the largest producers yet, in order to avoid «anger from above», so they give them volume, quietly trampling down all small and medium-sized producers.

When a person is hungry, he thinks about food, when he is full, he thinks about the future. And it is very unfortunate that in our effort to feed our people, we, the domestic producers, face insurmountable obstacles.

**Interviewed by Natalia Varfolomeeva**



## НИКОЛАЙ ЛЮБИМОВ: «МОНОТЕРРИТОРИИ ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

**Р**язанская область – старейший промышленный регион с многоотраслевым комплексом. В период с января по май 2017 года индекс промышленного производства области вырос на 6,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Развивается сельское хозяйство, растет число туристов... 18 сентября 2017 года официально на должность губернатора Рязанской области вступил Николай Любимов. С новым главой региона наш сегодняшний разговор о результатах уходящего года и перспективах развития.

### СТАВКА НА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

- Николай Викторович, одним из флагманов промышленности Рязани является Рязанский приборный завод – ведущий в России. Такие крупные предприятия – это традиционно налоги, рабочие места, инновационные технологии. В своей работе вы делаете ставку

#### именно на крупные предприятия?

- Наша ставка – на промышленность в целом, в том числе на крупные предприятия.

Промышленность является одним из ведущих секторов экономики Рязанской области, формирующим более 60% доходной части бюджета региона. От работы коллективов предприятий во многом зависит социально-экономическое развитие региона. Они создают базу для реализации нашей основ-

ной задачи – вхождения Рязанской области в число наиболее успешных регионов РФ.

Модернизация промышленности, привлечение инвестиций – одно из главных условий достижения этой цели. Сейчас нам необходимо научиться использовать огромный потенциал Рязанской области по-настоящему эффективно. Развитая современная экономика позволит вывести на качественно новый уровень социальную сферу. Именно





такие послы заложены в Майских Указах Президента РФ В.В. Путина, и мы, безусловно, будем их выполнять. Нам необходимо закрепить положительные тенденции в экономике и разработать новые механизмы, обеспечивающие развитие промышленного производства, выпуск конкурентоспособной продукции на территории региона.

В I полугодии 2017 г. индекс промышленного производства составил 106,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Обрабатывающие производства составляют более 85% в общем объеме. В январе-мае 2017 г. результат их деятельности составил 11,302 млрд руб. (116,1% к аналогичному периоду 2016 г.).

Наиболее перспективные направления:

- производство кокса и нефтепродуктов (более 25%);
- производство строительных материалов (более 11%);
- производство компьютеров, электронных и оптических изделий (более 16%);
- производство пищевых продуктов (свыше 16%).

Кроме того, в настоящее время активно развиваются производства лекарственных средств и материалов, мебели, резиновых и пластмассовых изделий.

**- 30% в ВРП вносит малое предпринимательство. Как вы собираетесь его поддерживать?**

- В регионе существуют программы поддержки предпринимательства, за счет чего

предприятия получили субсидии на модернизацию: в 2013 г. – 560 тыс. рублей, в 2015 г. – 5 млн рублей.

В целом на начало 2017 г. в Рязанской области зарегистрировано 52,7 тыс. субъектов МСП, что на 9,8 % больше, чем на начало 2016 года.

В целях поддержки малого и среднего бизнеса внесены изменения в региональное налоговое законодательство:

- с 47 до 63 увеличилось число видов деятельности, на которые распространяется применение патентной системы налогообложения;
- установлена «нулевая» ставка для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения;
- снижены ставки налога на имущество организаций, исчисляемого от кадастровой стоимости:
- для организаций, уплачивающих единый налог на вмененный доход и (или) применяющих упрощенную систему налогообложения, в 2016 году с 1,0% до 0,3% с последующим плавным увеличением до 0,6% – в 2017 году, 0,9% – в 2018 году, 1,2% – в 2019 году и 1,5% – в 2020 году и последующие годы;
- для остальных налогоплательщиков с 2% до 1,5% в 2016 году, до 1,75% в 2017 году, с 2018 года ставка составит 2%.

В целях создания благоприятных условий для развития предпринимательства в Рязанской области определены первоочередные

приоритетные меры поддержки:

- развитие системы микрокредитования субъектов МСП;
- усиление гарантийной поддержки субъектов МСП;
- расширение инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В 2017 г. начал работу региональный Центр поддержки предпринимательства, который объединяет 27 уже действующих муниципальных центров поддержки предпринимательства и координирует их деятельность. В этом же году создан Региональный центр поддержки экспорта, который оказывает рязанскому бизнесу содействие в целевом поиске зарубежных партнеров и продвижению продукции на экспорт. Создан новый информационный ресурс «Бизнес-портал Рязанской области», на котором размещается актуальная для бизнеса информация, реализованы полезные электронные сервисы, а также организована обратная связь с предпринимателями.

**- В Рязанской области, как во многих других регионах России, существует проблема оттока квалифицированных специалистов. Каким образом планируете ее решать?**

- В регионе работают вузы, где активно используется система целевого набора. К примеру, для уменьшения дефицита врачей-специалистов проводится работа по организации целевого набора в Рязанском государственном медицинском университете. За период с 2008 г. по настоящее время

по целевому приему поступил 741 абитуриент. Целевой категории обучающихся установлена мера социальной поддержки – ежемесячная денежная выплата в размере 1000 руб.

В регионе с 2012 г. действует программа «Земский доктор», в рамках которой производятся единовременные компенсационные выплаты в размере 1 млн руб. медицинским работникам в возрасте до 50 лет, прибывшим после получения высшего медицинского образования и переехавшим на работу в сельские населенные пункты. За период с 2012 г. эту выплату получили 89 врачей (за 7 месяцев 2017 г. – 4 врача, еще 11 – в стадии оформления).

Кроме того, за последние полтора года заключено 98 договоров о целевом обучении в ординатуре со студентами выпускных и предвыпускных курсов медуниверситета и медколледжа.

Предусмотрены меры поддержки и для молодых аграриев, которых выпускает Рязанский агротехнологический университет. В рамках регионального закона «О государственной поддержке молодых специалистов агропромышленного комплекса Рязанской области» предусмотрено выделение из областного бюджета единовременного пособия в размере 86600 рублей и ежемесячного пособия в течение первых трех лет работы в сумме 4330 рублей.

Молодые специалисты АПК имеют также возможность вступить в программу по строительству жилья на селе, с помощью которой молодежь может рассчитывать на социальную выплату в размере до 90% от стоимости его строительства или приобретения. В 2017 году в организации агропромышленного комплекса 18-ти районов области трудоустроилось 73 молодых специалиста.

## ПРОСТОР ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

**- По каким направлениям в регионе ощущаете наибольший потенциал для привлечения инвестиций? Будете использовать свой опыт, наработанный в Калужской области?**

- Перспективные для инвесторов направления – IT-технологии и робототехника, радиоэлектроника, производство автокомпонентов, стройиндустрия, пищевая промышленность, глубокая переработка продуктов нефтехимии, выпуск фармацевтических препаратов в рамках развития медицинского кластера, туризм.

Задачей-минимум является увеличение объема инвестиций в три раза в течение трех лет. Для этого мы повышаем эффективность региональной системы преференций. Причем не только и не столько в части увеличения размера льгот, сколько в части повышения ее прозрачности и упрощения правоприменения. Важнейшим элементом для инвестора является наличие инфраструктуры. Поэтому мы занимаемся развитием транспортных коммуникаций, синхрониза-

цией программ ресурсоснабжающих организаций с приоритетами развития региона.

Мы создаем полноценные объекты инвестиционной инфраструктуры (промышленные парки, территории с особым правовым статусом). Это один из основных показателей того, что регион может и готов работать с инвестором в связке. Работа будет строиться по принципу: инвестор строит свой коммерческий объект, мы – помогаем с коммуникациями.

Еще один важнейший элемент – наличие поставщиков для производителей конечной продукции. В Рязанской области мы ставим задачу по повышению технологической готовности малых и средних предприятий к участию в производственных цепочках крупного бизнеса.

Наш регион специализируется на наукоемких производствах, создающих высокую добавленную стоимость. У нас много высших и средне-специальных учебных заведений, готовящих специалистов для промышленных предприятий. Вместе с бизнесом и наукой мы стараемся выстроить инфраструктуру коммерциализации инноваций, которые разрабатывают наши ученые. Весь этот потенциал, а также качество и стоимость трудовых ресурсов мы стараемся использовать в борьбе за инвесторов, ориентированных на высокотехнологичные отрасли экономики.

И уже есть результаты. В настоящее время у ряда предприятий имеется заинтересованность в реализации на территории региона крупных инвестиционных проектов с объемом инвестиций свыше 750 млн руб. (ПАО «Фармимэкс» (ООО «Скопинфарм»), ЗАО «Касимовнеруд», ООО «Рязанский листопрокатный завод» и др.). Одним из крупнейших российских поставщиков лекарственных средств и медицинских изделий – компанией ПАО «Фармимэкс» - в Скопинском районе планируется строительство завода полного цикла по производству биофармацевтических препаратов, субстанций и препаратов из плазмы крови человека. Общий объем планируемых инвестиций составит около 6 млрд рублей.

Конечно, я буду использовать для привлечения инвестиций весь свой опыт, полученный и в Калужской области, и в Госдуме. Важен опыт любой работы, независимо от должности. Это как накопительная система: каждая ступенька в карьере позволяет увидеть новые грани той или иной проблемы, глубже вникнуть в ее существо и найти оптимальное решение.

**- Что даст области программа развития моногородов?**

- Рязанская область имеет огромный недооцененный потенциал, который необходимо оперативно реализовать. В первую очередь, в моногородах, потому что там это сработает быстрее всего. Вообще, монотерритории открывают новые возможности для бизнеса.

В регионе три моногорода претендуют на получение статуса территории опережаю-

щего социально-экономического развития. В качестве пилотного населенного пункта, где реализуется проект, выбран поселок Лесной Шиловского района.

Статус ТОСЭР предполагает создание экономической зоны с льготными налоговыми условиями, упрощение административных процедур и наличие ряда других привилегий для привлечения инвестиций, формирование условий для экономического роста в целях улучшения жизни населения.

## ДРУГ, СОСЕД, ПАРТНЕР, КОЛЛЕГА

**- Собираетесь ли вы использовать межрегиональные связи? И каким образом?**

- Рязанская область заключила соглашения о сотрудничестве с Белгородской, Владимирской, Воронежской, Калужской и Тульской областями. Соглашения предполагают обмен опытом и постоянное взаимодействие в сфере экономики, промышленного производства, привлечения инвестиций, агропромышленного комплекса, торговли, предпринимательства, науки и высоких технологий, образования, здравоохранения, транспорта и дорожного хозяйства, туризма, культуры, градостроения, спорта, молодежной политики.

В условиях санкций укрепление горизонтальных связей имеет большое значение, особенно для регионов, которые граничат между собой. Свои плюсы есть у каждого региона. Мы будем оказывать содействие нашим предприятиям в поиске деловых партнеров в субъектах, с которыми заключены соглашения.

Будем работать с использованием федерального механизма создания промышленных кластеров. Это возможно только с участием отраслевых предприятий нескольких регионов. Обязательно будем использовать такой формат работы. Это позволит вывести наше сотрудничество на более высокий уровень.

Очень перспективное направление взаимодействия – туризм. Наши регионы могут взаимодействовать в проекте «Русские усадьбы», разрабатывать межрегиональные маршруты, обмениваться туристическими группами, в том числе в турах выходного дня.

**- 30 июня в рамках IV Форума регионов России и Беларуси состоялась церемония подписания Соглашения о сотрудничестве между правительством Рязанской области и Республикой Беларусь. На какое взаимодействие в рамках документа вы рассчитываете?**

- Республика Беларусь – наш стратегический партнер. Мы активизируем взаимодействие по различным направлениям. В основном это договоренности экономического характера: наращивание объемов взаимных поставок товаров, расширение товаропроводящей сети, укрепление производственной кооперации, создание сборочных производств, а также культурные обмены,





спортивные мероприятия, обмен опытом в области образования и здравоохранения.

Мы усиливаем сотрудничество не только в «привычных» отраслях, но и стараемся развивать новые направления, особое место среди которых занимает цифровая экономика. Ее развитие – задача, поставленная Президентом РФ В.В. Путиным. Это одно из стратегических направлений развития Рязанского региона на ближайшее время. В Рязанской области хорошие условия для создания IT-кластера на базе одного из технических вузов. Мы рассматриваем такую возможность. Развитие кооперации в рамках кластеров приводит к общей выгоде, созданию качественных совместных продуктов, которые потом можно успешно продвигать на российский и международный рынки.

### НЕ СДАВАТЬ ПОЗИЦИЙ

**- По результатам исследования компании «Медиадиагностика», в мае 2017 года Рязанская область вошла в тройку лидеров среди субъектов РФ по реализации Майских Указов Президента РФ В.В. Путина в сфере экономики и 7 место - в социальной сфере. Какие стратегические направления в работе вы сегодня для себя определили, чтобы не опустить поднятую планку?**

- Мы продолжим работу по исполнению Майских Указов главы государства. Они содержат задачи, выполнение которых определяет качество жизни и уровень благополучия людей. Мы будем работать над привлечением инвестиций, развитием цифровой экономики, созданием высокоэффективных рабочих мест, повышением качества и доступности медицинской помощи. Мы будем переоснащать и ремонтировать объекты образования и культуры, реконструировать дороги, благоустраивать города и сельские населенные пункты и таким образом формировать комфортную для жизни среду. Все эти послы заложены в Стратегию развития Рязанской области.

Региону нужно движение вперед. Необходимо, чтобы люди чувствовали движение, чтобы это положительно отражалось на их материальном и духовном самочувствии. Конечно, вызовов достаточно, и на них нужно профессионально отвечать. Главное, не снижать темпов, и ускорять их. Продолжать начатые проекты, в том числе строительство БСМП на 540 мест в Рязани, физкультурно-спортивных комплексов, школ, развитие АПК и многое другое.

**- В связи с неблагоприятными погодными условиями в этом сезоне усилятся ли меры господдержки аграриев?**

- Хотя погода действительно не баловала аграриев, урожай зерна планируется очень высоким. Конечно, не может быть в условиях холодного лета самого высокого качества, но, тем не менее, мы превысили показатель в 2 млн тонн зерновых культур. Такой цифры не было десятки лет. Лишь дважды в истории области аграрии получали такой результат.

У нас есть возможности для хранения, чтобы реализовать продукцию не сразу, а в тот период, когда цены будут устраивать производителя.

Агропромышленный комплекс региона сегодня обеспечен серьезной государственной поддержкой. Только в 2017 году выделено около 2,7 млрд рублей. Работа по развитию АПК, привлечению в комплекс инвестиций и модернизации отрасли продолжается.

### ВСЕ В ГОСТИ К НАМ

**- У области большой туристический потенциал. Что делается для его реализации?**

- Мы хотим вывести туристическую индустрию в число наиболее перспективных отраслей экономики Рязанской области. В 2016 г. Рязанскую область посетило около 900 тыс. экскурсантов и почти 350 тыс. туристов. Большой популярностью у наших гостей пользуются такие объекты, как музей С.А. Есенина в с. Константиново, г. Касимов, территория

«Мещеры», где расположены многочисленные рекреационные комплексы.

В целом развитие туризма способствует созданию дополнительных рабочих мест, повышает инвестиционную привлекательность региона, стимулирует формирование современной инфраструктуры и Рязани, и в районах.

У нас есть все возможности для дальнейшего укрепления отрасли. Рязанская область имеет большой культурный и рекреационный потенциал: богатейшую природу, памятники истории и культуры, интересные объекты, связанные с именами знатных земляков. Мы будем максимально эффективно использовать эти мощные резервы. Нам предстоит продолжить развитие всех видов туризма: культурно-познавательного, рекреационного, лечебно-оздоровительного, событийного, исторического, детского, делового, круизного, социального, спортивного, экологического, сельского, гастрономического.

Мы планируем расширять участие в межрегиональных маршрутах, что обеспечит возможность выхода на более высокий уровень и по качеству турпродукта, и по объемам туристского потока.

В г. Рязани обеспеченность комфортабельными современными гостиницами довольно высока, город готов принимать крупные деловые и культурные мероприятия. Сейчас нам необходимо развивать туристическую инфраструктуру в малых городах.

Мы планируем создавать дополнительные аттракционы: музеи, тематические парки, интерактивные зоны, т.е. инфраструктуру впечатлений, то, ради чего едет турист.

Будем развивать дорожную инфраструктуру, повышать ее качество. Сейчас определены региональные базовые туристические направления, где дороги будут ремонтироваться в первую очередь. Работы много по всем направлениям. Она интересна и приносит свои плоды.

**Наталья Варфоломеева**



## NIKOLAY LYUBIMOV: «MONOTERRITORIES OPEN NEW OPPORTUNITIES FOR BUSINESS»

The Ryazan Region is the oldest industrial region with a diversified complex. During the period from January to May 2017, the industrial production index of the region increased by 6.8% compared to the same period last year. Agriculture is developing, the number of tourists is growing... On September 18, 2017, Nikolay Lyubimov officially became governor of the Ryazan Region. Today we talk with the new head of the region about the results of the outgoing year and the prospects for the development of the Ryazan region.

### BET ON THE INDUSTRY

– Mr Lyubimov, the Ryazan Instrument Plant, the leading Russian manufacturer, is one of the flagships of the Ryazan industry. Such large enterprises traditionally provide taxes, jobs, innovative technologies. Do you bet on large enterprises in your work?

– Our bet is for the industry as a whole, including large enterprises.

Industry is one of the leading sectors of the Ryazan region's economy, which forms more than 60% of the revenue part of the regional budget. The socio-economic development of the region largely depends on the work of enterprise collectives. They create a basis for the realization of our main task – the entry of the Ryazan region into the number of the most successful regions of the Russian Federation.

Modernization of industry and attraction of investment are among the main conditions for achieving this goal. Now we need to learn how to use the huge potential of the Ryazan region really effectively. A well-developed modern economy will make it possible to bring the social sphere to a qualitatively new level. These messages are laid down in the May Decrees of the President of the Russian Federation



Vladimir Putin, and we, of course, will fulfill them. We need to consolidate positive trends in the economy and create new mechanisms that ensure the development of industrial production and manufacturing of competitive products in the region.

In the first half of 2017, the industrial production index was 106.5% compared to the same period previous year.

**Processing enterprises account for more than 85% of the total volume. In January-May 2017, the result of their activities amounted to 11.302 billion rubles (116.1% in comparison with the same period of 2016). The most promising areas:**

- production of coke and petroleum products (more than 25%);
- production of building materials (more than 11%);
- production of computers, electronic and optical products (more than 16%);
- production of food products (over 16%).

Moreover, today, the production of medicines, furniture, rubber and plastic products is actively developing.

– Small business accounts for 30% of GRP. How are you going to support it?

– There are programs for entrepreneurship support in the region, through which enterprises received subsidies for modernization: in 2013 – 560 thousand rubles, in 2015 – 5 million rubles.

In general, 52.7 thousand SMEs were registered in the Ryazan region at the beginning of 2017, which is 9.8% more than at the beginning of 2016.

**Changes have been made to regional tax legislation in order to support small and medium-sized business:**

- the number of activities covered by the application of the patent taxation system increased from 47 to 63;
- the «zero» rate was established for the first-time registered individual entrepreneurs applying a simplified or patent taxation system;
- the rates of property tax for organizations calculated from the cadastral value are reduced:

for organizations paying a single tax on imputed income and (or) applying a simplified taxation system, in 2016 from 1.0% to 0.3%, followed by a gradual increase to 0.6% in 2017, 0.9% in 2018, 1.2% in 2019 and 1.5% in 2020 and beyond;

– for other taxpayers from 2% to 1.5% in 2016, to 1.75% in 2017, from 2018 the rate will be 2%.

**Priority support measures are identified in order to create favorable conditions for the development of entrepreneurship in the Ryazan region:**

- development of a microcredit system for SMEs;
- strengthening of guarantee support for SMEs;
- expansion of the entrepreneurship support infrastructure.



In 2017, the Regional Center for Entrepreneurship Support, which unites 27 existing municipal entrepreneurship support centers and coordinates their activities, started operating. In the same year, the Regional Export Support Center was set up, which helps the Ryazan business to search for foreign partners and promote products for export. A new information resource «Business portal of the Ryazan region» was created, where the actual information for business is placed, useful electronic services are implemented, and feedback from entrepreneurs is organized.

**– In the Ryazan region, as in many other regions of Russia, there is a problem of outflow of qualified specialists. How are you going to solve it?**

– Universities, where the targeted recruitment system is actively used, operate in the region. For example, the work to organize a targeted recruitment in the Ryazan State Medical University in order to reduce the deficit of medical specialists is underway. Since 2008 741 applicants used this target entry option. The target category of students is set a measure of social support – a monthly cash payment of 1000 rubles.

The «Zemsky Doctor» program operates in the region since 2012. Within the framework of the program a one-time compensation payments of 1 million rubles are made for medical workers under the age of 50 who arrived after receiving higher medical education and moved to work in rural settlements. Since 2012 this payment was received by 89 doctors (for 7 months of 2017 – 4 doctors, 11 more – at the stage of registration).

In addition, over the past year and a half, 98 contracts have been concluded on targeted education in residency with graduate and pre-graduate students of the medical university and the medical college.

Support measures are also provided for young farmers, who graduated from the Ryazan State Agrotechnological University. Within the framework of the regional law «On State Support of Young Specialists of the Agricultural Sector of the Ryazan Region», a one-time allowance of 86,600 rubles and a monthly allowance in the amount of 4,330 rubles are allocated from the regional budget.

Young specialists of the agro-industrial complex also have an opportunity to join the program on construction of housing in the countryside, through which young people can expect a social payment of up to 90% of the cost of its construction or purchase. In 2017, 73 young specialists were employed in companies of the agro-industrial complex of 18 districts of the region.

## FREEDOM OF INVESTMENT

**– In which areas do you feel the greatest potential for attracting investment in the region? Will you use your experience which you have got in the Kaluga region?**

– Prospective areas for investors are IT-

technologies and robotics, radio electronics, production of auto components, construction industry, food industry, deep processing of petrochemical products, production of pharmaceuticals within the framework of medical cluster development, tourism.

The minimum objective is to increase investment by three times within three years. To do this, we improve the effectiveness of the regional system of preferences. And this work is not only and not so much in terms of increasing the amount of benefits, but in terms of increasing its transparency and simplifying law enforcement. The most important element for an investor is the availability of infrastructure. Therefore, we are engaged in the development of transport communications, synchronization of programs of resource-supplying organizations with the priorities of the region's development.

We create full-fledged objects of investment infrastructure (industrial parks, territories with a special legal status). This is one of the main indicators that the region can and is ready to work in cooperation with the investor. The work will be based on the principle: the investor is building its commercial facility, we are helping with communications.

Another important element is the availability of suppliers for manufacturers of finished products. In the Ryazan region, we set the task of increasing the technological readiness of small and medium-sized enterprises to participate in production chains of large businesses.

Our region specializes in knowledge-intensive industries that create high added value. We have many higher and secondary special educational institutions, training specialists for industrial enterprises. Together with business and science, we are trying to build an infrastructure for the commercialization of innovations that our scientists are developing. We try to use all this potential, as well as the quality and cost of labor resources in the struggle for investors focused on high-tech industries.

And there are results already. At present, a number of enterprises have an interest in implementing large investment projects in the region with investment of over 750 million rubles (PJSC Pharmimex (LLC Skopinfarm), CJSC Kasimovnerud, LLC Ryazan Slitting lines plant, etc.). One of the largest Russian suppliers of medicines and medical products – the company PJSC Pharmimex – plans to build a full-cycle plant for the production of biopharmaceuticals, substances and drugs from human blood plasma in the Skopinsky district. The total volume of planned investment will be about 6 billion rubles.

Of course, I will use all my experience, gained in the Kaluga region and the State Duma to attract investment. The experience of any work is important, regardless of the position. It is like a cumulative system: every step in the career allows you to see new sides of a particular problem, to delve deeper into its essence and

find the optimal solution.

**– What will the program for the development of single-industry cities give to the region?**

– The Ryazan region has a huge underestimated potential, which must be implemented quickly. And first of all, it must be realized in single-industry towns, because there it will be done the fastest way. In general, monoterritories open up new opportunities for business.

There are three monotowns in the region, which claim to receive the status of a territory of advanced social and economic development. The village of Lesnoy in Shilovskiy district was chosen as a pilot settlement, where the project is being implemented.

This status implies the creation of an economic zone with preferential tax conditions, simplification of administrative procedures and the existence of a number of other privileges for attracting investment, the creation of conditions for economic growth in order to improve the life of the population.

## FRIEND, NEIGHBOR, PARTNER, COLLEAGUE

**– Are you going to use interregional cooperation? And how?**

– The Ryazan region has concluded cooperation agreements with Belgorod, Vladimir, Voronezh, Kaluga and Tula regions. The agreements presuppose an exchange of experience and constant interaction in the sphere of economy, industrial production, attraction of investments, agro-industrial complex, trade, entrepreneurship, science and high technologies, education, health, transport and road facilities, tourism, culture, urban planning, sports, youth policy.

In the context of sanctions, the strengthening of horizontal links is of great importance, especially for regions that border on each other. Each region has its own advantages. We will assist our enterprises in finding business partners in the subjects with which agreements have been concluded.

We will work with the use of the federal mechanism for creating industrial clusters. This is possible only with the participation of industry enterprises in several regions. We will definitely use this format of work. This will bring our cooperation to a higher level.

A very promising area of cooperation is tourism. Our regions can interact in the project «Russia's estates», develop interregional routes, exchange tourist groups, including weekend tours.

**– On June 30, within the framework of the IV Forum of the Regions of Russia and Belarus, the signing ceremony of the Agreement on Cooperation between the Government of the Ryazan region and the Republic of Belarus was held. What interaction do you expect in the framework of the document?**

– The Republic of Belarus is our strategic





partner. We activate cooperation in various areas. Basically, these are economic agreements: growth of the volume of mutual supplies of goods, expansion of the commodity distribution network, strengthening production cooperation, creation of assembly production, as well as cultural exchanges, sports events, exchange of experience in the field of education and health.

We strengthen cooperation not only in «conventional» industries, but also try to develop new directions. The digital economy occupies a special place among them. Its development is a task set by the President of the Russian Federation Vladimir Putin. This is one of the strategic areas for the development of the Ryazan region for the near future. The Ryazan region has good conditions for creating an IT cluster on the basis of one of the technical universities. We are considering such an opportunity. The development of cooperation within the clusters leads to a common benefit, the creation of quality joint products, which can be successfully promoted to the Russian and international markets in future.

### STICK TO GUNS

**– According to the results of the research of the company Medialogy, in May 2017 the Ryazan region was among the top three subjects of the Russian Federation in terms of implementation of the May Decrees of the President of the Russian Federation Vladimir Putin in the sphere of economy and the 7th place in the social sphere. What strategic directions have you determined for yourself in order not to lower the level raised?**

– We will continue to implement the May Decrees of the Head of State. They contain tasks, the fulfillment of which determines the quality of life and the level of well-being of people. We will work to attract investment, develop the digital economy, create high-performance jobs and improve the quality and accessibility

of medicine. We will re-equip and repair educational and cultural facilities, reconstruct roads, improve cities and rural settlements, and thus create a comfortable environment for life. All these messages are included in the Strategy for the development of the Ryazan region.

The region needs to move forward. It is necessary that people feel the progress, so that it reflects positively on their material and spiritual well-being. Of course, there are enough challenges, and they need to be responded professionally. The main thing is not to slow down the pace, but accelerate it. We must continue the projects begun, including the construction of an emergency hospital for 540 patients in Ryazan, sports complexes, schools, the development of the agro-industrial complex, and much more.

**– In connection with unfavorable weather conditions of this season, will the measures of state support for agrarians be strengthened?**

– Although the weather was really unfavorable for the farmers, the grain harvest is expected to be very high. Of course, it cannot be of the highest quality in the conditions of a cold summer, but, nevertheless, we exceeded the figure of 2 million tons of grain crops. We have not reached this number for decades. Only twice in the history of the region the agrarians achieved such a result.

We have storage facilities to sell products not immediately, but at the time when prices will suit the manufacturer.

Today the agro-industrial complex of the region is provided with serious state support. Only in 2017 about 2.7 billion rubles were allocated. The work on the development of the agro-industrial complex, attraction of investments in the complex and modernization of the industry continues.

### ALL WELCOME

**– The region has a great tourist potential. What is being done to use it?**

– We want to make tourism one of the most promising sectors of the economy of the Ryazan region. In 2016 the Ryazan region was visited by about 900 thousand excursionist and almost 350 thousand tourists. Very popular with our guests are such places as the Yesenin Museum in the village Konstantinovo in Kasimov, the territory of «Meshchyora», where there are numerous recreational facilities.

In general, the development of tourism contributes to the creation of additional jobs, increases the investment attractiveness of the region and stimulates the formation of modern infrastructure in Ryazan and its suburbs.

We have every opportunity to further strengthen this industry. The Ryazan region has a great cultural and recreational potential: the richest nature, historical and cultural monuments, interesting objects associated with the names of noble countrymen. We will make the most effective use of these powerful reserves. We will continue to develop all types of tourism: cultural, recreational, health, event, historical, children, business, cruise, social, sport, ecological, rural, gastronomic.

We plan to expand participation in interregional routes, which will provide an opportunity to reach a higher level both in terms of the quality of the tourist product and in terms of the volume of the tourist flow.

In Ryazan, the availability of comfortable modern hotels is quite high, the city is ready to take major business and cultural events. Now we need to develop tourist infrastructure in small towns.

We plan to create additional attractions: museums, theme parks, interactive zones, i.e. infrastructure of impressions, for the sake of which the tourist travels.

We will develop the road infrastructure, improve its quality. Regional tourist destinations have been identified, their roads will be repaired first of all. There are a lot of work in all spheres. It is interesting and bearing fruit.

**Natalia Varfolomeeva**

# РЯЗАНСКАЯ ТПП:

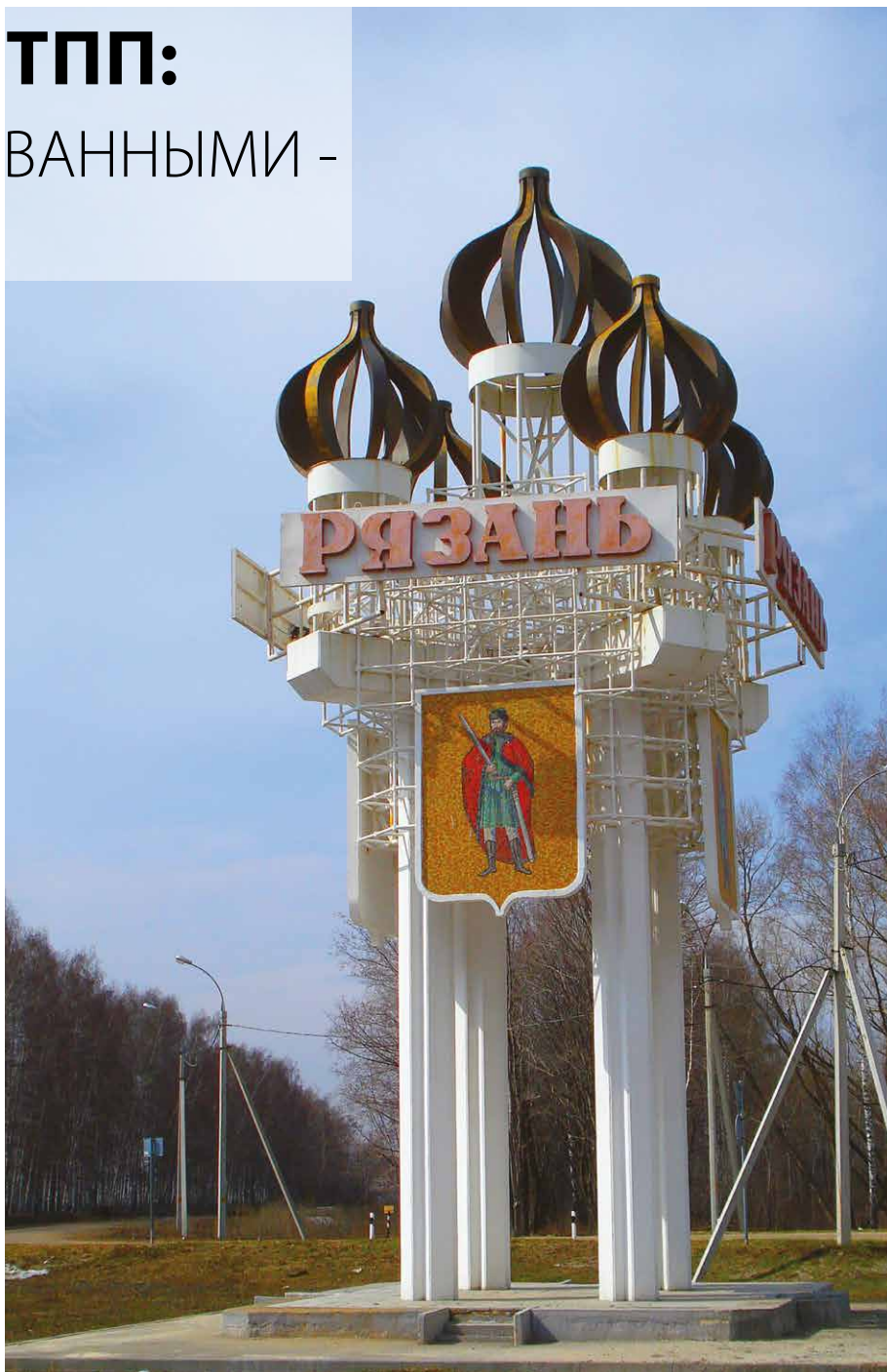
## БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМИ - ВАЖНЕЕ ВСЕГО

Союз «Рязанская Торгово-промышленная палата» в будущем году отметит 25 лет своей деятельности в регионе. Созданная 14 мая 1993 года руководителями 15 ведущих предприятий области, палата сегодня является ведущим бизнес-объединением региона, а число ее членов превысило 1100 предприятий, организаций и предпринимателей, составляющих основу промышленного потенциала.

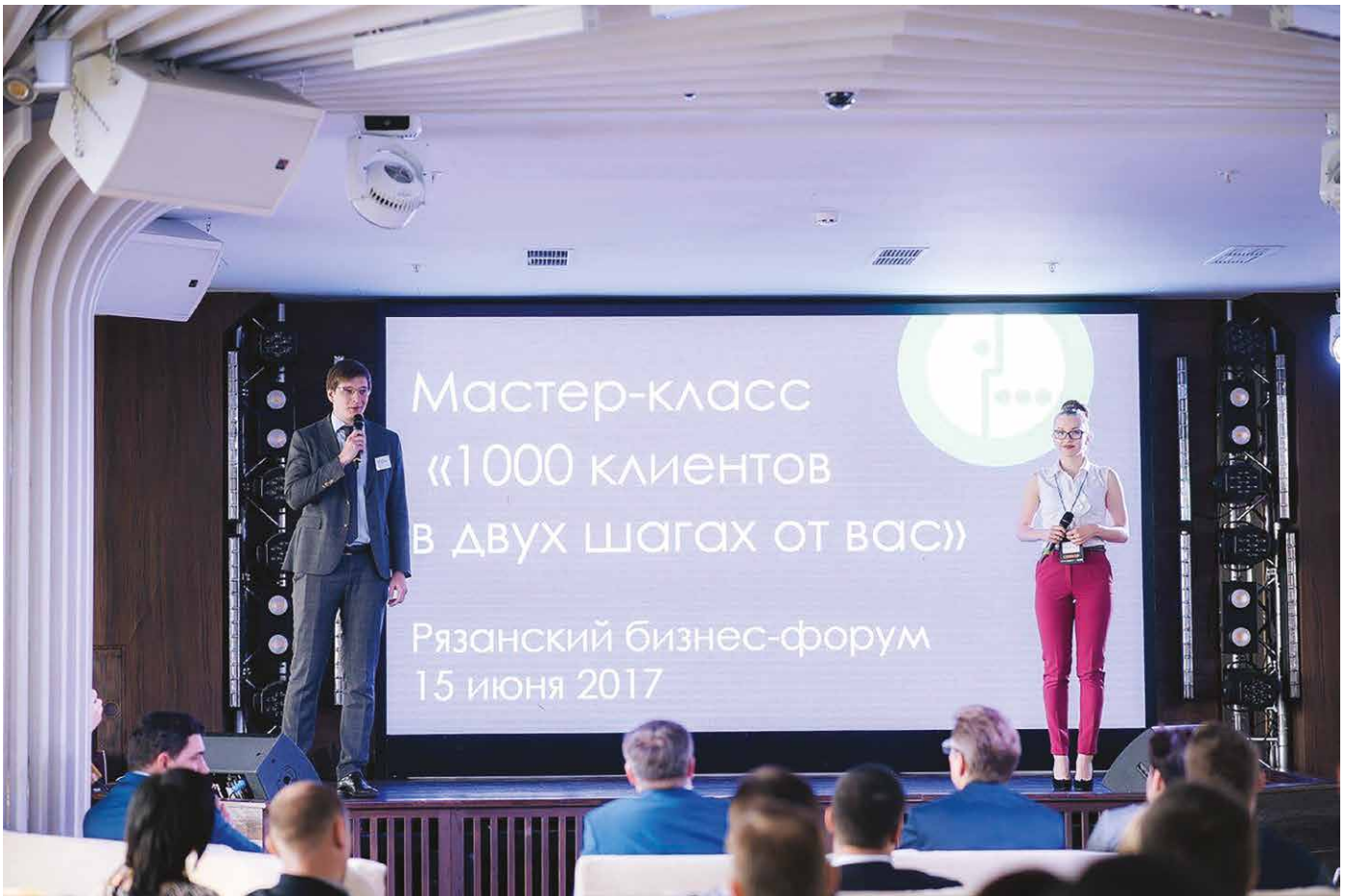
Президент Российской ТПП Сергей Катyрин не раз отмечал, что Рязанская ТПП является одной из самых многочисленных не только в Центральном федеральном округе, но и во всей системе палат России. «Самое главное в оценке общественных организаций – это динамика развития. Рязанская ТПП активно развивается, участвует во всех значимых событиях ТПП России, инициирует обсуждение актуальных для бизнеса проблем, – так охарактеризовал он деятельность Рязанской ТПП. – Многие проекты палаты, начинавшиеся в Рязанской области, успешно потом используются в других регионах нашими коллегами». Особо Сергей Катyрин отметил важность социальной программы «Забота», которая с октября 2012 года реализуется на территории нашей области по инициативе Рязанской ТПП. Сейчас этот положительный опыт используется и в других регионах России.

Все эти годы Рязанская ТПП активно отстаивает интересы бизнеса. Можно коротко напомнить о наиболее значимых событиях этой многогранной деятельности, ведь многие предприниматели участвовали в деловых миссиях, которые организовывала палата, в проблемных «круглых столах». Все руководители помнят, какую непримиримую позицию заняла Рязанская ТПП в отношениях с монополистами: энергетиками по поводу повышения тарифов и газовиками, предлагавшими в свое время кабальные договоры на поставки газа рязанским предприятиям.

Являясь связующим звеном между рязанским бизнесом и региональной властью, Рязанская Торгово-промышленная палата ведет активную работу по поддержке предпринимателей. От успешного взаимодействия бизнеса и власти, инструментом которого в нашем регионе является деятельность Рязанской ТПП, многое зависит в экономике региона. Неслучайно руководители области отмечают, что Рязанская Торгово-промышленная палата по праву вошла в число наиболее влиятельных организаций, активно содействуя развитию предпринимательства.







тельской деятельности в регионе, повышению конкурентоспособности предприятий, расширению их межрегиональных и международных связей, что в целом положительно сказывается на повышении инвестиционной привлекательности региона. Деятельность Рязанской ТПП предприятия замечают. Может быть, поэтому у палаты такая широкая членская база.

Важнейшим направлением деятельности Рязанской Торгово-промышленной палаты остается работа по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса в регионе. Для оперативного решения проблем предпринимателей палата стремится тесно сотрудничать с государственными структурами. Заключены соглашения о сотрудничестве с Главным управлением МЧС России по Рязанской области, управлением Роспотребнадзора, Рязанской таможней, антимонопольным управлением, арбитражным судом и другими структурами. В целях противодействия коррупции действует двустороннее соглашение между прокуратурой области и Рязанской ТПП, которое позволяет реализовать различные направления правового обеспечения деятельности бизнес-сообщества. Палата проводит мониторинг нормативных правовых актов органов государственной власти области, действующих в сфере предпринимательства.

Деятельность палаты в основном направлена на то, чтобы способствовать нормальному развитию бизнеса в Рязанском регионе,

содействовать торгово-экономическим связям, консолидировать предпринимателей на преодоление административных барьеров.

Многие инициативы, разработки и предложения палаты ложатся в основу депутатских слушаний, заседаний комитетов Рязанской областной думы, депутатом которой, возглавляющим комитет по экономическим вопросам, является президент палаты. При рассмотрении областных законопроектов, связанных с развитием малого и среднего бизнеса, и решений других органов власти палата решительно отстаивает интересы предпринимательского сообщества.

В числе важнейших направлений работы Рязанской ТПП – антикоррупционная деятельность. Президент палаты постоянно участвует в работе Совета при губернаторе области по противодействию коррупции. Палата аккредитована Министерством юстиции РФ в качестве независимого эксперта нормативных правовых актов на коррупционность. Рязанская ТПП одной из первых среди палат присоединилась к антикоррупционной хартии российского бизнеса и пригласила предпринимателей Рязанской области также присоединиться к этому кодексу чести делового сообщества.

Оказывая предпринимателям практическую помощь в установлении экономических контактов с иностранными и российскими партнерами, палата содействует продвижению наших товаров и услуг, привлечению в регион инвестиций. Основой для этого

служат деловые миссии рязанских предпринимателей в другие регионы. Востребованными направлениями деятельности палаты являются обучающие семинары и консультационные услуги для бизнеса.

Традиционной для Рязанской ТПП является выставочно-ярмарочная деятельность. Ежегодно палата проводит 24 универсальные и специализированные выставки-ярмарки. Они пользуются огромной популярностью среди рязанцев и позволяют товаропроизводителям разных регионов налаживать торговые связи.

Ежегодно актуализируется и издается палатой с 1999 года бизнес-справочник «Рязанская область. Ваши деловые партнеры», к сотрудничеству с которым мы приглашаем всех желающих предпринимателей.

Работа с членской базой является ключевым звеном в деятельности Рязанской ТПП.

Палата постоянно ведет шефскую работу, занимается благотворительной деятельностью в рамках акции «Чужих детей не бывает». Вся благотворительная работа ведется благодаря поддержке руководителей предприятий, организаций и предпринимателей – членов палаты.

Планы у нас напряженные, и мы будем продолжать все традиционные направления деятельности и искать новые, нужные и полезные для бизнес-сообщества региона.

**Татьяна Гусева,**  
президент

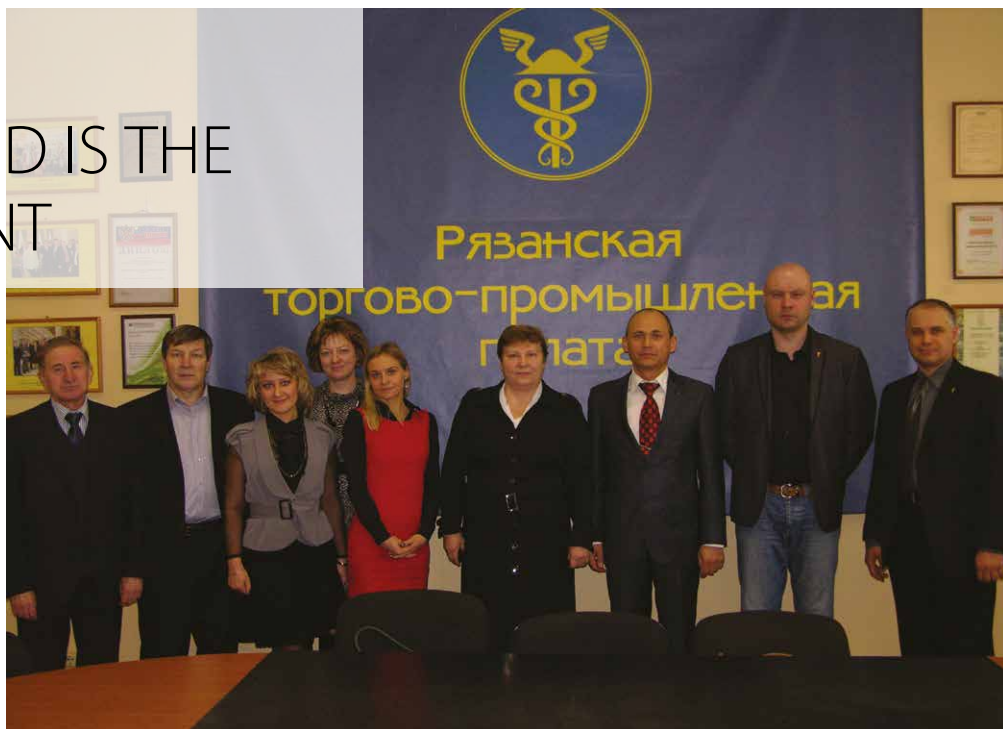
# RYAZAN CCI: TO BE IN DEMAND IS THE MOST IMPORTANT

The Union of the Ryazan Chamber of Commerce and Industry will celebrate 25 years of its activity in the region next year. Established on May 14, 1993, by the heads of 15 leading enterprises of the region, the Chamber today is the leading business association of the region, and the number of its members has exceeded 1100 enterprises, organizations and entrepreneurs, which form the basis of industrial potential.

The president of the CCI of Russia Sergey Katyrin repeatedly noted that the Ryazan CCI is one of the most numerous not only in the Central Federal District, but in the whole system of the chambers of Russia. «The most important thing in assessing public organizations is the dynamics of development. The Ryazan CCI is actively developing, participating in all significant events of the CCI of Russia initiating a discussion of acute issues for business,» – MrKatyrin described the activities of the Ryazan CCI. «Many of the Chamber's projects that began in the Ryazan region have been successfully used in other regions by our colleagues,» MrKatyrin pointed out the importance of the social program «Care», which is being implemented on the territory of our region on the initiative of the Ryazan CCI since October 2012. Now this positive practice is used in other regions of Russia.

All these years the Ryazan CCI has been actively defending the interests of business. We can briefly look back at the most significant events of this comprehensive activity, as many entrepreneurs participated in business missions and round tables organized by the Chamber. All the leaders remember the irreconcilable position of the Ryazan CCI in relations with monopolists: power industry and gas companies which raised tariffs and once offered one-sided gas supply contracts to Ryazan enterprises.

Being a link between the Ryazan business and regional authorities, the Ryazan Chamber of Commerce and Industry is actively working to support entrepreneurs. The economy of the region depends on the successful interaction of business and government and the activity of the Ryazan CCI is this instrument in our region. It is no coincidence that the region's leaders note that the Ryazan Chamber of Commerce and Industry has rightfully become one of the most influential organizations, actively promoting the development of entrepreneurial activities in







the region, increasing the competitiveness of enterprises, expanding their interregional and international ties, which generally has a positive effect on the growth of investment attractiveness of the region. The activity of Ryazan CCI enterprises is noticed. Maybe that is why the Chamber has such a broad membership.

The most important activity of the Ryazan Chamber of Commerce and Industry remains the work on supporting and developing small and medium-sized business in the region. The Chamber seeks to work closely with state structures to quickly solve the problems of entrepreneurs. Cooperation agreements have been concluded with the Central Office of EMERCOM of Russia for the Ryazan Region, the Russian Federal Service for Surveillance on Consumer Rights Protection and Human Wellbeing (Rospotrebnadzor), the Ryazan Customs, the Antimonopoly Department, the Commercial Court and other structures. In order to prevent corruption there is a bilateral agreement between the regional prosecutor's office and the Ryazan CCI, which allows implementing various activities of legal support for the business community. The Chamber monitors the normative legal acts of the regional government bodies operating in the field of entrepreneurship.

The Chamber's activities are mainly aimed at promoting regular business development in the Ryazan region, contributing to trade

and economic ties and consolidating entrepreneurs to overcome administrative barriers.

Many initiatives, developments and proposals of the Chamber form the basis of parliamentary hearings, meetings of committees of the Ryazan Regional Duma, which deputy, who heads the Committee on Economic Affairs, is the President of the Chamber. When considering regional draft bill related to the development of small and medium business, and decisions of other authorities, the Chamber firmly defends the interests of the business community.

Among the most important areas of the Ryazan CCI's work are anti-corruption activities. The President of the Chamber constantly participates in the work of the Council under the Governor of the region on fighting corruption. The Chamber is authorized by the Ministry of Justice of the Russian Federation as an independent expert in normative legal acts on corruption-relatedness. The Ryazan Chamber of Commerce and Industry was one of the first among the chambers to join the Anti-Corruption Charter of the Russian business and invited the entrepreneurs of the Ryazan region to join this Code of Honor of the business community too.

Providing entrepreneurs practical assistance in establishing economic contacts with foreign and Russian partners, the

Chamber contributes to the promotion of our goods and services, and attracts investments to the region. The basis for this is business missions of Ryazan entrepreneurs to other regions. The Chamber's demanded areas of activity are training seminars and consulting services for business.

The traditional occupation of the Ryazan CCI is exhibition and fair activity. Annually the Chamber holds 24 universal and specialized exhibitions-fairs. They enjoy tremendous popularity among the people of Ryazan and allow commodity producers of different regions to establish trade relations.

The business-directory «The Ryazan Region. Your business partners» is updated and published annually, and we invite to cooperation all willing entrepreneurs.

The work with the membership base is a cornerstone in the activity of the Ryazan CCI.

The Chamber constantly conducts patronage work, it is engaged in charitable activity within the framework of the program «There are no other children». All charitable work is conducted thanks to the support of heads of enterprises, organizations and entrepreneurs – members of the Chamber.

Our plans are tense, and we will continue all traditional activities and seek for new, necessary and useful for the business community of the region.

**Tatyana Guseva,  
the president.**



## СЛЕДОВАТЬ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

«Предупрежден – значит, вооружен». Компания «КОМПЛЕКТСТРОЙСЕРВИС» вот уже двадцать лет вооружает людей знаниями и продукцией, способствующей уберечься от извечного врага рода человеческого – пожара.

**Директор ООО НПКФ «КОМПЛЕКТСТРОЙСЕРВИС» Сергей Крымов – об успехах, импортозамещении и планах на ближайшую перспективу.**

**- Сергей Георгиевич, «КОМПЛЕКТСТРОЙСЕРВИС» на рынке пожарно-охранных систем находится более 20 лет. Какие метаморфозы претерпела компания, и изменились ли требования к характеристикам выпускаемой вами продукции?**

- Действительно, более двух десятков лет мы занимаем свою нишу на рынке пожарно-охранных систем и уверены, что и следующие несколько десятков лет будут для нас такими же насыщенными и продуктивными.

Наша компания производит изделия, имеющие непосредственное отношение к охранно-пожарным элементам. Сюда относятся производство тепловых пожарных извещателей ИП1103-5, охранных извещателей ИО102-20, ИО102-14, ИО 102-11М (СМК-3М),

коробок КС-4, КС-5, корпусов для радиоэлектронной аппаратуры.

Естественно, что технологии не стоят на месте, да и требования постоянно меняются в сторону ужесточения и повышения качества. Поэтому нам ничего не остается делать, как следовать в ногу со временем и стараться соответствовать передовым разработкам.

К примеру, раньше пожарные датчики шли без светодиодов. Сейчас – только со светодиодами. Более жесткие требования предъявляются к магнитно-контактным датчикам в части неустойчивости для вандалов, температурных режимов, дислокации. Повышенные требования предъявляются к комплектующим элементам...

**- Каков на сегодня ассортиментный портфель?**

- Специализация «КОМПЛЕКТСТРОЙСЕРВИС» - изготовление пожарных тепловых датчиков и магнитно-контактных извещателей. Также мы производим «тревожные» кнопки на реагирование.

Есть ряд направлений, которые мы разрабатываем на ближайшую перспективу. Это будет связано с радио и, полагаю, за этим направлением будущее.

**- Поделитесь секретом инновационных разработок?**

- В этом году мы установили на своем предприятии новую линию, которая позволяет сушить наши приборы не сутки, как было раньше, а полтора часа максимум. Естественно, здесь не обошлось без применения новых передовых материалов, благодаря которым технологический процесс



стал проще и одновременно гораздо эффективнее. Эти материалы – экологически чистые и не выделяют токсичных веществ.

Еще одно новшество: мы перешли от клеевой технологии к ультразвуковой сварке пластмасс, что позволяет соблюдать требования о неразборности наших приборов.

Мы гордимся этими достижениями, благо технологии зарекомендовали себя качественными и высокоэффективными.

**- А как вы оцениваете ситуацию на рынке охранно-пожарных систем в целом? Остался ли он консервативным или появились новации, которые в корне меняют ситуацию?**

- Рынок и так постоянно меняется в сторону высокой эффективности. Но и наше производство, и другие охранные системы напрямую зависят от того, какими темпами будет развиваться строительная отрасль, в частности, строительство жилых домов. Мы видим, что меняются в сторону послабления условия для ипотечных займов, рынок жилья постоянно растет, и наша продукция – только в помощь.

Сейчас пристальное внимание уделяется импортозамещению. И я хочу сказать, что в нашей продукции, в частности, магнитно-контактных датчиках, все элементы отечественного производства.

**- Каким образом вы искали своих заказчиков?**

- Десять лет назад ситуация складывалась несколько тревожно. Информация о потребителях была чуть ли не на вес золота. Но существенную помощь в становлении нашего, да и многих других подобных нам предприятий, оказала Торгово-промышленная палата Рязанской области во главе с Татьяной Васильевной Гусевой.

Татьяна Васильевна горой стоит за малый и средний бизнес. Сейчас она оказывает нам помощь как депутат, а тогда организовывала поездки по стране под эгидой ТПП, в которых мы, посещая города, встречались именно с теми людьми, которые были нам максимально интересны и важны. Вот так мы нарабатывали свою клиентскую базу, находили партнеров.

**- Сегодня вы работаете, в том числе, со странами ближнего и дальнего зарубежья. Как вы можете оценить конкурентную ситуацию между российскими и зарубежными продуктами? Как и в каком случае потребители предпочитают российское, а когда импортное?**

- Ответственно заявляю, что сегодня российская продукция производится на таком же высоком уровне, как и зарубежная, а по каким-то позициям даже превосходит ее. Во всяком случае, в ценовом диапазоне она выглядит гораздо более выигрышной.

Да, может быть, несколько лет назад с этим были определенные трудности, иностранная валюта стоила гораздо дешевле, и приобрести импортную продукцию не составляло большого труда.

Сейчас же наши компании выпускают продукцию мирового уровня, которая интересна многим зарубежным потребителям. Например, наша компания выпускает датчики, на которые мы ставим метки потребителей, таким образом, наши приборы становятся адресными, внося свой посильный вклад в продвижение российских товаров.

**- По каким критериям заказчикам следует выбирать оборудование, и какие правила эксплуатации и обслуживания необходимо соблюдать для того, чтобы система служила долго?**

- Первый критерий – надежность, проверенная временем. Но, как и любая техника, наша продукция требует определенного к себе отношения. Если требует инструкция каждые полгода менять какие-то элементы, значит, их нужно менять. К сожалению, многие потребители стараются на этом сэкономить, эксплуатируя технику до тех пор, пока оно просто не выйдет из строя. Там же, где состояние техники держится под неусыпным контролем, проблем с эксплуатацией нет. К примеру, наши датчики при условии надлежащего содержания успешно отработали 20 лет и до сих пор вполне качественно справляются со своими задачами.

Критерий второй – ценовой. Если вы приобретаете продукцию за бесценок, то, скорее всего, вы имеете дело с контрафактом. Поэтому обращаемся к потребителям – будьте предельно внимательны при выборе пожарно-охранных систем.

**- Сокращение финансирования бюджетных организаций усложняет поиск средств для замены систем при завершении срока их службы. На ваш взгляд, существует ли такая проблема?**

- Да, она есть. Но сейчас ситуация меняется к лучшему. Все мы помним череду серьезных пожаров, произошедших в жилых домах, в промышленных помещениях, местах общественного пользования. Поэтому правительство взяло сферу пожарной про-

филактики под жесткий контроль, отсюда и повышение внимания к пожарным системам, и к системе профилактики в целом.

**- Какие надежды вы связываете с текущей политической ситуацией в регионе?**

- По итогам выборов, губернатором Рязанской области стал Николай Любимов – человек, на мой взгляд, деловой уверенной хватки. Поэтому, конечно, мы надеемся, что и малый, и средний бизнес получит новый импульс для развития.

**Мария Башкирова**





## TO KEEP UP WITH THE TIMES

«Forewarned is forearmed». The company Komplektstroysevis has been equipping people with knowledge and products for twenty years now, its products help to protect people from the eternal enemy of the human race – the fire.

**Sergey Krymov, CEO of LLC NPKF Komplektstroysevis, speaks about successes, import substitution and plans for the near future.**

**– Mr Krymov, Komplektstroysevis has been in the market of fire-protection systems for more than 20 years. What metamorphoses has the company undergone, and have the requirements for the characteristics of the products changed?**

– Indeed, we have been occupying our niche in the market of fire and security systems for more than two decades and are confident that the next few decades will be intensive and productive for us as well.

Our company manufactures products directly related to fire security elements. This includes the production of thermal fire detectors IP103-5, security detectors IO102-20, IO102-14, IO102-11M (SMK-3M), boxes KS-4, KS-5, cases for radio electronic equipment.

Naturally, the technologies do not stand still, and the requirements are constantly changing in the direction of stricter and better quality. Therefore, we have nothing left to do, but to keep up with the times and try to match the advanced developments.

For example, before fire detectors were without LEDs. Now – only with LEDs. More strict requirements are imposed on magnetic contact sensors in terms of invulnerability for vandals, temperature regimes and dislocation. Increased requirements are imposed on component parts...

**– What is the assortment portfolio today?**

– The specialization of Komplektstroysevis is manufacturing of fire heat sensors and magnetic contact detectors. We also produce

alarm buttons for reacting.

There are a number of directions that we are developing for the near future. It will be connected with the radio and, I believe, this direction is the future.

**– Can you lay bare the secret of your innovations?**

– This year we have installed a new line at our enterprise that allows us to dry our instruments not for 24 hours, as before, but for an hour and a half at most. Of course, it was due to the use of new advanced materials that made the technological process easier and simultaneously more effective. These materials are environmentally friendly and do not emit toxic substances.

Another innovation is that we moved from adhesive technology to ultrasonic welding



of plastics, which allows us to comply with the requirements on the inseparability of our instruments.

We are proud of these achievements, since these technologies have proven to be high-quality and highly effective.

**– And how do you assess the situation in the market of security and fire systems in general? Has it remained conservative or have innovations emerged that radically change the situation?**

– The market is constantly changing towards higher efficiency. But our production and other security systems directly depend on the pace at which the construction industry will develop, in particular, the construction of residential buildings. We see that the conditions for mortgage loans are changing towards easing, the housing market is constantly growing, and our products are just for help.

Now, close attention is being paid to import substitution. And I want to say that in our products, in particular, magnetic contact sensors, all elements are of domestic production.

**– How did you find your customers?**

– Ten years ago the situation was somewhat alarming. Information about consumers was almost worth its weight in gold. But the Chamber of Commerce and Industry of the Ryazan region, headed by Tatiana Vasilievna Guseva, rendered a significant assistance in the formation of our company and many other similar enterprises.

Mrs Guseva is solidly behind small and medium-sized businesses. Now she helps us as a deputy, and then she organized trips around the country under the auspices of the CCI, within which we visited cities and met exactly those people who were most interesting and important to us. That is how we formed our client base and found partners.

**– Today you work with the countries of near and far abroad too. How can you assess the competitive situation between Russian and foreign products? How and in what case do consumers prefer Russian, and when imported products?**

– I declare that today the Russian products are made at the same high level as the foreign ones, and even surpass them by some items. In any case, it looks much more advantageous in terms of price.

Yes, maybe a few years ago there were certain difficulties with this, the foreign currency was much cheaper, and it was not difficult to buy imported products.

Now our companies manufacture world-class products that attract many foreign consumers. For example, our company produces sensors on which we put consumer labels, so our devices become targeted, making their own contribution to the promotion of Russian goods.

– What criteria should customers consider choosing equipment, and what operating and maintenance rules must be followed in order for the system to serve long and be reliable?

– The first criterion is time proven reliability. But, like any equipment, our products require a certain attitude. If specification requires changing some elements every six months, then they need to be changed. Unfortunately, many consumers try to save on this, using the equipment until it simply breaks down. However, there are no operational problems where the state of technology is kept under unfaltering watch. For example, our sensors, if properly maintained, have successfully worked for 20 years and are still coping with their tasks quite well.

The second criterion is the price. If you buy products for a pittance, then, most likely, you are dealing with counterfeit. Therefore, we appeal to consumers to be extremely careful when choosing fire and security systems.

**– The reduction of budget organizations' financing complicates the search for funds to replace systems at the end of their service life. In your opinion, is there such a problem?**

– Yes, it is. But now the situation is changing for the better. All of us remember a series of fires that occurred in apartment houses, industrial premises and public places. Therefore, the government took the field of fire prevention under tight control, hence the attention to fire systems, and to prevention system in general increased.

**– What are your hopes concerning the current political situation in the region?**

– As a result of the election, Nikolay Lyubimov became Governor of the Ryazan region, in my opinion, he is a confident business man. Therefore, of course, we hope that both small and medium-sized business will get a new impetus for development.

**Maria Bashkirova**





# STADA



## РОССИЙСКАЯ ФАРМАЦЕВТИКА – ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ

Время, когда экономика России, а вслед за ней и фармотрасль развивалась экстенсивно, набирая объемы денежной массы за счет нефтяных сверхдоходов, навсегда осталось позади. Поэтому сейчас логичнее всего говорить об «умном» росте, переходе от наращивания количества к повышению качества и принятии решений, которые могут помочь инвесторам эффективнее использовать свои ресурсы в новых условиях.

### НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

Несмотря на то, что о стабильном росте говорить пока рано, такие решения принимаются уже сейчас, и они эффективно

воздействуют на самые сложные точки российского бизнес-климата. Так, в авторитетном рейтинге Doing Business, каждый год составляемом Всемирным банком, Россия совершила мощный рывок именно в последние годы, поднявшись с 92 места в 2014 году на 40-е в нынешнем. Переход к интенсивной модели развития почувствовала и фармацевтическая отрасль. Здесь внимание инвесторов со временем смещается с производства готовых лекарственных форм на исследования и разработки.

Даже если посмотреть на скупую статистику в сравнении с мировыми лидерами, становится видно, что фармацевтический рынок России несет в себе огромный по-

тенциал для инвестора. Очевидно отставание от развитых стран по среднему потреблению лекарственных средств в год. По состоянию на 2016 год, несмотря на то, что по населению Россия на 9 месте в мире, страна не входит в десятку крупнейших потребителей фармацевтической продукции в долларовом выражении.

В структуре валового внутреннего продукта фармацевтика составляет менее одного процента. У ведущих представителей BRICS – Индии и Китая – этот показатель выше на 20%. Намного существеннее отставание от мировых лидеров фармпроизводства – США и Германия обгоняют Россию по этому показателю более чем в два раза.





**Дмитрий Ефимов,**  
генеральный директор  
АО «Нижфарм», старший  
вице-президент STADA AG.



Показатели трудового капитала еще более яркие – в российском фармбизнесе задействовано всего 0,05% от общего числа населения. Ясно, что фармацевтическое производство имеет высокую степень автоматизации, и завод лекарственных препаратов не требует столь огромного штатного расписания, как, например, автомобильная фабрика. Однако этот показатель в США и Канаде в полтора раза выше, а разрыв с Китаем и Германией составляет 2,4 и 2,8 раз соответственно. И это, безусловно, огромные возможности для новых начинаний и вложений.

## В ПРАВИЛЬНОМ НАПРАВЛЕНИИ

При этом в работе федеральных ведомств, курирующих фармацевтику, в последние годы заметна не только регуляторная функция, которая направлена на достижение определенных фискальных параметров и решение социальных задач.

«Многое делается и для того, чтобы стимулировать отрасль, управлять ее развитием. И хотя у нас традиционно чаще ругают органы госвласти, я вижу больше хорошего в тех шагах, которые сейчас предпринимаются, – рассказывает Дмитрий Ефимов, генеральный директор АО «Нижфарм», старший вице-президент STADA AG. – В первую очередь, отмечу введение с 2014 года обязательного для всех фармпроизводителей соответствия правилам GMP (Good Manufacturing Practice – надлежащая производственная практика). Это очень правильный шаг, благодаря которому пациент защищен от некачественной продукции, а производители в рамках этих высоких стандартов имеют возможности для честной конкуренции.

Выгодные условия для развития отечественной фармацевтической отрасли создает и принятие постановления правительства о предпочтении произведенных на территории страны препаратов иностранным аналогам в ходе госзакупок. Известное как правило «Третий лишний», оно значительно увеличивает шансы российских и локализованных производителей на получение государственного заказа. С другой стороны, государство субсидирует перенос технологий на отечественные

площадки – это уже создало предпосылки для локализации множества важных лекарственных средств».

Эти простые, но очень важные шаги были крайне позитивно восприняты отраслью. Теперь очевидно, что производство лекарств в России – это выгодный бизнес, правила игры понятны, а удачный момент для инвестиций в развитие настал. Главное, что уже сейчас видны результаты такого во многом протекционистского курса: российские и зарубежные фармкомпании с 2013 года инвестировали более 150 млрд рублей именно в развитие производственных площадок на территории страны.

Статистика дает наглядное представление о том, что происходит сейчас в отрасли: с 2000 года в стране введено в строй 38 фармпредприятий. При этом только за последние четыре года в России появилась 21 новая производственная площадка, больше трети из них – с участием иностранного капитала.

## МЕРЫ ДЛЯ «УМНОГО» РОСТА

Промышленные мощности – это важный фундамент для устойчивого развития фармацевтического сектора. Но в бесконечном расширении фундамента нет никакого смысла, поэтому сейчас самое время заняться надстройкой – вкладывать серьезные ресурсы в разработку современных и эффективных лекарств с высокой инновационной составляющей. Здесь, впрочем, тоже заметны неплохие результаты – с момента принятия госпрограммы развития фармацевтической промышленности до 2020 года достигнуто более 300 договоренностей о разработке новых лекарств для таких социально значимых заболеваний, как ВИЧ/СПИД, туберкулез, сахарный диабет, онкология и других.

Показатели развития производственных мощностей и исследовательского сектора наглядно демонстрируют, насколько серьезные перспективы отрасли. Важно, что это не единичные случаи – целый ряд иностранных производителей формирует долгосрочную стратегию в отношении российского рынка. Впрочем, российским властям предстоит еще немало потрудиться для того, чтобы иностранные инвестиции в

высокотехнологичное фармацевтическое производство стали поистине системным явлением.

Среди мер, которые нужно реализовать уже сейчас, – снятие ограничения на выпуск препаратов с одним действующим веществом, но под разными наименованиями, в рамках одной производственной площадки. Это откроет большие возможности для контрактного производства на российских промышленных мощностях, которое для иностранных компаний сейчас привлекательно как никогда по причине слабости национальной валюты.

Отдельный момент – государственное регулирование цен. В России действует список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), предельные розничные цены для которых устанавливаются государством.

«Это важная социальная мера, но ценообразование для этого списка нуждается в более четких правилах, чтобы мы, производители, могли планировать наши инвестиции в разработку и выведение на рынок передовых препаратов, – продолжает Дмитрий Ефимов. – Не менее важны и вопросы экспортного регулирования – производство только для внутреннего рынка не может быть интересно для инвестора. Это тем более актуально, что ослабевшая за последние годы национальная валюта делает производство для зарубежных рынков как никогда привлекательным. Здесь нам нужно двигаться в направлении выравнивания регуляторных процедур с западными партнерами, поддерживать клинические исследования, проходящие одновременно в нескольких странах, а также добиваться присоединения российских представителей к PIC/S (Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme, План сотрудничества в сфере фармацевтического надзора)».

Фармацевтика – отрасль со своей спецификой: здесь рост здоровой конкуренции и развитие благоприятного инвестиционного климата в конечном итоге положительно отражаются на жизни и здоровье простых граждан. Здесь «умное» развитие выгодно всем.



# STADA



## RUSSIAN PHARMACEUTICS – FROM QUANTITY TO QUALITY

The time when the Russian economy, and after it the pharmaceutical sector, developed extensively, gaining money due to oil surpluses, was left behind forever. Therefore, it is more logical to talk about a «smart» growth now, it is the transition from increasing quantity to improving quality and making decisions that can help investors to use their resources more effectively in new conditions.

### SOME STATISTICS

Despite the fact that it is too early to speak about stable growth, such decisions are made now, and they effectively influence the most difficult points of the Russian business climate. So, Russia has made a powerful breakthrough in recent years in the authoritative rating Doing

Business, which is compiled every year by the World Bank. It rose from 92th place in 2014 to the 40th in this year. The transition to an intensive development model also had impact on the pharmaceutical industry. Here, the attention of investors shifts from the production of ready-made dosage forms to R&D.

Even if you look at the stingy statistics of comparison with the world leaders, it becomes clear that the Russian pharmaceutical market carries a huge potential for an investor. The gap to the developed countries in per capita consumption of medicines per year is obvious. As of 2016, despite the fact that Russia has the 9th largest population in the world, the country is not among the ten largest consumers of pharmaceutical products in dollar terms.

Pharmaceuticals constitute less than one percent of gross domestic product. In the leading representatives of BRICS – India and China – this figure is higher by 20%. The gap between Russia and the world leaders in the pharmaceutical production – the US and Germany – is much more significant, this indicator for these countries is more than doubled in comparison with Russia.

The indicators of labor capital are even more striking – only 0.05% of the total population is involved in the Russian pharmaceutical business. It is clear that the pharmaceutical industry has a high degree of automation, and a plant of medicines does not require such a huge staffing, such as, for example, an automobile factory. However, this figure is 1.5 times higher in the USA and Canada, and the gap with China and





Germany is 2.4 and 2.8 times, respectively. And this, of course, is a great opportunity for new initiatives and investment.

### IN THE RIGHT DIRECTION

At the same time, not only the regulatory function that is aimed at achieving certain fiscal parameters and solving social problems has been noticeable in the work of the federal agencies responsible for pharmaceuticals in recent years.

«Also much is being done to stimulate the industry, to drive its development. And although we are traditionally more often criticize state authorities, I see more positive things in the steps that are being taken now,» says Dmitry Efimov, Director General of Nizhpharm, senior Vice President of STADA AG. – First of all I would like to stress the introduction of the compulsory compliance with the rules of GMP (Good Manufacturing Practice) for all pharmaceutical manufacturers in 2014. This is a very correct step, thanks to which a patient is protected from poor-quality products, and manufacturers have the opportunity for fair competition within the framework of these high standards.

Favorable conditions for the development of domestic pharmaceuticals are created by the adoption of a government decree on the preference of drugs produced on the territory of the country to foreign analogues in the course of public procurement. It is known as the rule «third is a crowd», it significantly increases the chances of Russian and localized producers to receive government orders. On the other hand, the state subsidizes the transfer of technology to domestic sites – this has already created the prerequisites for the

localization of many important medicines».

These simple, but very important steps were embraced very positively by the industry. Now it is obvious that the production of medicines in Russia is a profitable business, the rules of the game are clear, and a good moment for investment in its development has come. The main thing is that the results of such a largely protectionist policy are already visible: since 2013 Russian and foreign pharmaceutical companies have invested more than 150 billion rubles specifically in the development of production sites in the country.

Statistics gives a clear picture of what is happening now in the industry: 38 pharmaceutical enterprises have been commissioned in the country since 2000. In this case, only in the last four years 21 new production sites have appeared in Russia, more than a third of them with the participation of foreign capital.

### MEASURES FOR «SMART» GROWTH

Industrial capacity is an important foundation for the sustainable development of the pharmaceutical sector. But there is no sense in the infinite expansion of the foundation, so now it is the time to turn to the superstructure – to invest serious resources in the development of modern and effective drugs with a high innovative component. Here, however, good results are also evident: more than 300 agreements were reached on development of new drugs for socially important diseases such as HIV/AIDS, tuberculosis, diabetes, oncology, and others starting from the moment when the state program for the development of the pharmaceutical industry until 2020 was adopted.

The indicators of the development of production capacities and the research sector clearly demonstrate how serious the industry prospects are. It is important that these are not one-off cases – a number of foreign manufacturers form a long-term strategy for the Russian market. However, the Russian authorities still have to work hard to ensure that foreign investment in high-tech pharmaceutical production become a truly systemic phenomenon.

The removal of restrictions on the production of drugs with one active substance, but under different names, within the framework of one production site is among the measures that need to be implemented already now. This will open up great opportunities for contract manufacturing at Russian industrial facilities, which is now attractive for foreign companies more than ever because of the weakness of the national currency.

A specific case is the state regulation of prices. In Russia, there is a list of vital and essential medicines (VED), the maximum retail prices for which are set by the state.

«This is an important social measure, but the pricing for this list needs more precise rules so that we, the producers, can plan our investments in developing and introducing advanced drugs to the market», Dmitry Efimov continues. The issues of export regulation are no less important – production only for the domestic market cannot be interesting for an investor. This is very acute because the weakening of the national currency in recent years makes production for foreign markets more attractive than ever. Here, we need to move in the direction of aligning regulatory procedures with Western partners, support clinical trials that take place simultaneously in several countries, and also seek the accession of Russian representatives to the PIC/S (Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme).»

Pharmaceuticals industry has its own specifics: here the growth of healthy competition and the development of a favorable investment climate ultimately have a positive impact on the lives and health of ordinary citizens. Here, the «smart» development is beneficial to everyone.

**STADA Press Service in Russia**



# «ВСЕ ЗАЖИВЕТ!»



Бывает трудно, бывает больно, бывает обидно. Бывает, что раны подолгу кровоточат. Их нужно лечить, накладывать пластырь, повязку... Для российской экономики после введения санкций таким своеобразным «пластырем» стала программа импортозамещения. Когда о ней заходит речь, то в первую очередь вспоминают сельское хозяйство. Но – не яблоками едиными... Сегодня наши собеседники – разработчики и производители современных перевязочных средств под торговой маркой «Все заживет» Иван Афанасов и Александр Герштейн.

## «ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО»

**А.Г.** - С 2014 года, когда Владимир Владимирович Путин сказал это волшебное слово «импортозамещение», мы в два раза выросли в продажах. И оборудование благодаря государственной поддержке смогли приобрести. Мы вошли в перечень компаний, признанных социально значимыми, нужными государству и его жителям, благодаря чему появилась возможность получить субсидии на развитие, компенсировать часть затрат. Мы не единственные, я знаю многих отечественных производителей медицинских изделий, которым эта программа действительно помогла. «Импортозамещение» - слово действительно «волшебное» для большинства отечественных производителей – именно тех, кто хочет работать; тех, кто знает, как это делать – всем эта программа помогла. Те же, кто просто ждал, когда им принесут деньги, практически все закрылись.

**- Расскажите, пожалуйста, немного об истории вашей компании.**

**А.Г.** - У нас в группе несколько компаний. Компания «Биотекфарм» была организована в 2000 году, а в 2007-м в деревне Жучки возле Хотьково в Сергиево-Посадском районе Подмосковья был построен завод «Новые перевязочные материалы». До этого производственные помещения арендовали. В 2014 г. создали дочернюю компанию «НАПОЛИ», нацеленную на про-

дукцию в новых «опережающих» нишах и экспорт. Мы производим специализированные перевязочные средства под ТМ «Все заживет» – лечебные повязки. Знаете, когда-то давно брали подорожник, прикладывали к ране...

**- Как не знать! Я тоже в детстве и с велосипеда падал, и в футбол во дворе играл...**

**И.А.** - Подорожник – тоже традиционное перевязочное народное «средство». Традиционные средства в больницах и поликлиниках в нашей стране – это марля и различные мази. Такой способ лечения ран и называется «мазевым-марлевым»: рана обрабатывается, накладывается мазь, а сверху – марлевый сорбционный тампон или повязка и бинт. У этого способа главное преимущество – относительная простота. Но есть и сторона неприятная – как минимум раз в день надо перевязывать. При этом бинт и марля прилипают к ране. Во-первых, это больно, а во-вторых, при этом травмируется только что сформировавшийся эпителий, и организм должен заново восстанавливаться. Согласитесь – неприятно.

**- Не поспоришь...**

**А.Г.** - Плюс – инфекции заносятся, потому что через марлю все проходит, нет блокирующего барьера. А ещё это оказалось и дорого, как показывает фармэкономика, т.е. сравнение затрат и эффективности ле-

чения традиционным и современным способами ведения ран. Так вот, получается, что, если пересчитать десятидневный курс лечения привычный и с помощью нашей продукции, то с нашими повязками выходит в три-шесть раз дешевле в зависимости от типа раны.

Когда перевязки делают непосредственно врачи, на это тратится много времени – это и подготовка материала, потому что ту же самую марлю надо нарезать, стерилизовать. Плюс мази надо хранить в холодильниках, да и время перевязки длительное – пока все отмочишь, сорвешь... А у нас – готовая повязка, которую не надо менять каждый день, перевязывать надо раз в три-четыре дня, требуется меньше медицинского персонала.

**- Ну, тогда перейдём к рассказу об этих чудесах...**

## «ВОЛШЕБНЫЕ ПОВЯЗКИ»

**И.А.** - Действительно, мы стараемся! Например, биопластические материалы линейки «ХитоПран» – это покрытия из субмикронных волокон хитозана для лечения как длительно незаживающих, хронических, так и острых ран: трофических язв, в т.ч. на фоне диабета, пролежней, а также ожогов. Чудо здесь в том, что «ХитоПран» не нужно снимать: он лечит рану, и при этом резорбируется (рассасывается – С.А.) естественным путем или образует биоло-





гический струп, под которым протекает активная эпителизация. Удобство в том, что при перевязках, которые протекают только один раз в 3-4 дня, меняют только внешний фиксирующий бинт.

**- Фантастика! А можно применять детям? И что такое «биопластический»?**

**И.А.** – Как детям, так и взрослым, в т.ч. пожилым. И для детей, и для пожилых людей крайне важно, что не травмируется новый эпителий, так как покрытие «физически» не снимается с раны. А «биопластический материал» – в данном случае отражает морфологическое сходство «ХитоПрана» с кожей, его заданный период биорезорбции естественными метаболическими путями, совпадающий со временем тканевой регенерации; и способность поддерживать ключевые физико-химические параметры и защищать рану от инфицирования. Проще говоря, «ХитоПран» – это временный заменитель кожи.

**- Насколько я понял, «ХитоПран» вы производите из природного полимера хитозана. И в целом ваши продукты содержат ряд природных компонентов?**

**А.Г.** – Совершенно верно! Одна из основных наших повязок – «ВоскоПран» – состоит из сетки, пропитанной пчелиным воском и мазями. Воск стимулирует заживление раны и препятствует прилипанию повязки к ране. Через повязку спокойно может проходить экссудат (это чтобы не называть страшное слово – гной – С.А.). Рана при этом дышит, а доступ кислорода к ней – это важно.

Мазь «работает» так же, как это было бы при простом способе наложения традиционной повязки. Если нужен левомеколь, значит – левомеколь, если диоксидин – значит повязка с диоксидином. Действие лекарственных веществ – такое же. Просто они в более удобной форме и для пациента, более удобной и для врача, перевязки надо менять не ежедневно, а раз в три-четыре дня, настолько хватает действия мази в этих повязках. Основной эффект действия нашей повязки достигается за счет её структуры, а лекарство выполняет тот функционал, который и должно выполнять: левомеколь действует на воспалительной стадии, метилурациловая мазь ускоряет заживление, а еще у нас есть, например, повидон-йод. Когда сильный воспалительный процесс, когда много экссудата, эта повязка очень хорошо работает.

Чем удобно? Все врачи мази знают, им не надо объяснять, какая для чего и как это работает. И даже пациенты все эти мази знают. Получается, что им просто более комфортно лечить рану.

**- То есть это, скажем так, новый способ использования старых препаратов?**

**А.Г.** – Новый способ донесения мази до раны. Благодаря воску повязка не прилипает к ране. В результате нет вторичного кровотечения, не происходит инфицирования. И менять повязку надо реже.

**- Ваш «ВоскоПран» - в виде пластыря?**

**А.Г.** – Это называется повязка «ВоскоПран» с разными мазями. Похоже на пла-

стырь, но он не клеится. Сверху надевается. Наша повязка должна не прилипнуть.

Помимо «ВоскоПрана» у нас есть повязки сорбирующие, которые не лечат, а собирают и удерживают в себе все плохое. Есть, например «ГемоСорб» – она кровь и останавливает, и сорбирует в себе. Вот она как раз – замена простой марле. Она удобна, не ворсится и изначально стерильна – достаёшь из упаковки и накладываешь на рану. И впитывает она в себя намного больше, чем марля: приблизительно как 4-5 марлевых тампона. Плюс – если вдруг кровь течет – она пропитана хлоридистым кальцием, который останавливает кровь. Простая марля не останавливает, что естественно, потому что в ней нет вещества, этому способствующего. Это давнишняя советская разработка, мы просто её красиво нарезали, красиво упаковали и красиво подали. И при этом она ещё и стоит недорого.

Также есть повязка «МедиСорб». На один грамм вещества она может удержать в себе 50 миллилитров жидкости. Все эти повязки атрауматичны, то есть не прилипают. В «МедиСорбе» используется такой слой, который мы для себя называем «лунка внутрь»: жидкость – кровь, лимфа, экссудат – туда входит, а обратно выйти не может чисто физически. А значит, пациент сам себя заново не инфицирует, из него всё зараженное вышло и осталась в повязке.

Ещё есть повязка «ВоскоСорб» – сочетание «ГемоСорба» и «ВоскоПрана», там нет мази. Это на тот случай, когда пациент сам



себе какую-то мазь купил, но не хочет с бинтами и марлями возиться, чтобы они к тому же ещё и прилипали к ране. Он берет «ВоскоСорб», наносит на него мазь, и у него получается сорбирующая повязка с той мазью, которую он хочет. Врачи у нас эту повязку называют «сделай сам». Если вдруг гноя много, то они сорбционный слой снимают, а повязку с мазью оставляют. Очень удобно в применении.

**- Противопоказаний нет?**

**А.Г.** - Его нельзя применять разве что тем, у кого аллергия на пчел. Но в этом случае у нас есть специальная повязка, которая называется «ПараПран» – «парафин на раны». Она взяла свое начало ещё в Первую мировую войну. Знаете, как тогда ожоги лечили?

**- К счастью, я родился позже...**

**А.Г.** - Капали свечкой на тюль или на бинт и прикладывали к ожогу. Смысл в том, чтобы положить сетку, которая не травмировала бы, была мягкой и к ожогу не прилипла бы. По факту «ПараПран» – усовершенствованная модель той самой тюли или того бинта с парафиновой свечкой. Та же крупнейшая сетка. Но есть и отличие: парафин по своим физическим свойствам от себя всё отталкивает, а мы смогли сделать так, чтобы внутри его были растворы лекарств: хлоргексидин – обеззараживает, лидокаин – если надо обезболить, химотрипсин – фермент, который «съедает» весь гной.

Чем отличается кардинально? Хлоргексидином один раз обработал – через 15 минут надо заново, а «ПараПран» будет в микродозах попадать в человека в течение 5-6 дней. За счет того, что парафин при определенной температуре тает. От тепла человека он начинает испаряться и высвобождать из себя это лекарство.

Был случай на севере: взорвался какой-то баллон и мужчине обожгло ноги. Место – труднодоступное. К счастью, у них оказался «ПараПран», есть у нас такой – длинный, двухметровый. Ему этим парапраном с хлоргексидином обмотали ноги, и почти пять суток он лежал и ждал, когда наладится погода и за ним прилетит вертолет. Нам потом рассказали, что он не просто выжил, он и инвалидом не стал. А ведь могло произойти заражение, потому что ожог – это открытая рана, «лакомое место» для бактерий. Ведь основное «дело» нашей кожи – именно защищать от бактерий.

Есть повязка «ГелеПран», которую очень любят. Она выглядит как медуза. Она охлаждает, увлажняет, очень быстро заживляет ожоги. В быту её хорошо применять.

**- Хорошо бы, конечно, если бы применять не пришлось, но в аптечке она должна быть обязательно! И если вдруг что-то...**

**А.Г.** - Всё заживёт!

**Беседовал Сергей Алексеев**





# «IT WILL HEAL!»

There are times when it is hard, it hurts and it is insulting. It happens that wounds bleed for a long time. They need to be healed, plastered, a bandage must be applied... After the introduction of sanctions, a program of import substitution became such a «plaster» for the Russian economy. When it comes to it, first of all we speak about agriculture. But not apples alone... Today, our interlocutors are developers and manufacturers of modern medical dressings under the brand name «It will heal» Ivan Afanasov and Alexander Gershtein.

## «THE MAGIC WORD»

**A.G.** – Since 2014, when Vladimir Vladimirovich Putin said this magic word – «import substitution», we have doubled our sales. Also we managed to purchase equipment thanks to state support. We entered the list of socially significant, necessary for the state and its residents companies, this made it possible to receive development subsidies, to compensate for part of the costs. We are not the only ones, I know many domestic manufacturers of medical products, which this program really helped to. «Import substitution» – is really a «magic word» for the majority of domestic producers – precisely those who want to work; those who know how to do it – this program helped everyone. Those who just waited for them to bring money are almost all closed.

**– Tell us a little about the history of your company please.**

**A.G.** – We have several companies in the group. The company BioTeckFarm Ltd was established in 2000, and in 2007 the plant «New medical dressings» was built in the village of Zhuchki near Khotkovo in the Sergiyev Posad district of the Moscow region. Before that, the production premises were rented. In 2014, a subsidiary company NAPOLI was established, which is aimed at products in new «leading» niches and exports. We produce specialized dressings under the trade mark «It will heal»–

medical bandages. You know, once upon a time they took a plantain and applied it to a wound...

**– Of course I know! When I was a child, I fell from a bicycle and played football in the yard too...**

**I.A.** – Plantain is also a traditional bandaging folk remedy. Gauze and various ointments are traditional means in hospitals and polyclinics in Russia. This method of treating wounds is called «ointment-gauze»: a wound is treated, an ointment is applied, and gauze sorption swabs or bandage and band are applied above. The main advantage of this method is relative simplicity. But there is also a downside –at least once a day it must be bandaged. In this case, bandage and gauze stick to the wound. First, it hurts, and secondly, while the newly formed epithelium is injured, and the body must be restored again. Agree that it is unpleasant.

**– Can not argue...**

**A.G.** – Moreover it can be infected, because everything passes through gauze, there is no blocking barrier. And it also turned out to be expensive, as shown by the pharma economy, i.e. if we compare cost and effectiveness of wounds treatment with traditional methods to the modern methods. So it turns out that if we compare a ten-day course of traditional treatment to the treatment with the help of our products,

then it is three to six times cheaper with our bandages depending on the type of a wound.

When dressings are done directly by doctors, it takes a long time – as it is the preparation of a material, because the gauze should be cut, sterilized. Plus, the ointments should be stored in refrigerators, and the dressing process takes time since you soak it all off, rip... While we have a ready-made bandage that you do not have to change every day, you need to do it every three or four days, you need fewer medical personnel.

**– Well, then let us turn to the story about these miracles...**

## «MAGIC BANDAGES»

**I.A.** – Indeed, we are trying! For example, bioplastic materials of the «HitoPran» lines are coatings from submicron fibers of chitosan for the treatment of both long-term non-healing, chronic and severe wounds: trophic ulcers, including with diabetes, pressure injuries and burns. The miracle here is that «HitoPran» does not need to be removed: it heals the wound, and at the same time resorbs (dissolves) naturally or forms a biological scab, under which active epithelization proceeds. It is convenient because with bandages that are changed only once in 3-4 days, only the external fixation bandage needs to be changed.



**– Fantastic! Can it be used for children? And what is «bioplastic»?**

**I.A.** – For both children and adults, as well as the elderly. It is extremely important for both children and the elderly that the new epithelium is not injured, since the coating is not «physically» removed from the wound. A «bioplastic material» – in this case, reflects the morphological similarity of «HitoPran» to the skin, its predetermined period of bioresorption by natural metabolic ways, coinciding with the time of tissue regeneration, the ability to maintain key physicochemical parameters and protect the wound from infection; In a nutshell «HitoPran» is a temporary substitute for the skin.

**– As far as I understand, you produce «HitoPran» from the natural polymer chitosan. And in general, do your products contain a number of natural ingredients?**

**A.G.** – That is right! One of our main bandages – «VoskoPran» – consists of a net impregnated with beeswax and ointments. Wax stimulates wound healing and prevents the dressing from adhering to the wound. Exudate can pass through the bandage easily (this is in order to avoid a terrible word – pus – S.A.). The wound is breathing, and the access of oxygen to it is important.

The ointment «works» the same way as it would be with a simple method of imposing a traditional bandage. If you

need levomecol, then –levomekol, if dioxin in–then a bandage with dioxin. The effect of drugs is the same. Simply, they are in a more convenient form for both a patient and a doctor, there is no need to change dressings every day, but every three or four days, as this is the period of effect of the ointment in these bandages. The main result of the use of our bandage is achieved due to its structure, while the medicine fulfills the functions that it should perform: levomecol acts on the inflammatory phase, methyluracil ointment accelerates healing, and we also have, for example, povidone-iodine. This bandage works very well when there is a strong inflammatory process and a lot of exudate.

Why is it convenient? – All doctors know these ointments, they do not need to get explanation, what is for what and how it works. And even the patients know all these ointments. It turns out that they are just more convenient to treat a wound.

**– So this is a new way of using old drugs?**

**A.G.** – It is a new way of delivering the ointment to the wound. Thanks to wax, the bandage does not stick to the wound. As a result, there is no secondary bleeding, no infection occurs. And one should change the bandage not so often.

**– Is your «Vosko Pran» in the form of a plaster?**

**A.G.** – This is called the «Vosko Pran»

bandage with different ointments. It looks like a plaster, but it does not stick. It is put above. Our bandage should not stick.

In addition to the «Vosko Pran» we have sorbing bandages that do not heal, but collect and keep all the bad. There is, for example, «Hemo Sorb» – it stops the bleeding, and sorbs inside itself. It is the replacement of simple gauze. It is comfortable, is not napped and it is initially sterile – you take it out of the package and put it on a wound. And it absorbs much more than gauze: about like 4-5 gauze tampons. Moreover, if a wound suddenly bleeds – the bandage is soaked in chloride calcium, which stops blood. Simple gauze does not stop it, which is natural, because there is no substance in it that does it. This is a long-standing Soviet development, we just sliced, packed and served it beautifully. And it is still inexpensive.

Also there is a bandage «MediSorb». It can contain 50 milliliters of liquid for one gram of substance. All these dressings are noninvasive, that is, they do not stick. In «MediSorb» we use a layer that we call «a hole inside»: any liquid – blood, lymph, exudate – gets there, and cannot get back physically. So, a patient does not infect himself again, as all the infection came out and remained in the bandage.

Still there is a bandage «VoskoSorb» – a combination of «HemoSorb» and «VoskoPran», but there is no ointment. This





is for patients who bought some kind of ointment themselves, but do not want to tinker with bandages and gauze, so that they, in addition, also stick to a wound. A patient takes «VoskoSorb», applies an ointment on it and gets a sorbent dressing with the ointment needed. Our doctors call this bandage «do-it-yourself». If suddenly there is a lot of pus, then they remove the sorption layer, but the bandage with ointment remains. It is very convenient to use.

**– Are there any contra indications?**

**A.G.** – It cannot be used by those who have an allergy to bees. But in this case we have a special bandage called «ParaPran» – «paraffin on wounds». It appeared during the First World War. Do you know how the burns were treated at that time?

**– Fortunately, I was born later...**

**A.G.** – They dripped a candle on a tulle or a bandage and applied it to a burn. The idea was to put a net that would not hurt, would be soft and would not stick to the burn. In fact, «ParaPran» is an improved model of that very tulle or that bandage with a paraffin candle. It is the same coarse net. But there is also a difference: paraffin repels everything from itself, but we managed to make it so that there were drug solutions inside it: chlorhexidine – disinfects, lidocaine – if you need to anesthetize, chymotrypsin is an enzyme that «eats» all pus.

Than what is the difference? – When you use chlorhexidine once –it is necessary to do it again after 15 minutes, while «ParaPran» will get into a person within 5-6 days in micro doses. This happens due to the fact that paraffin melts at a certain temperature. It begins to evaporate from the heat of a human and release this medicine from itself.

There was a case in the north: a balloon exploded and a man burned his legs. The place is hard to reach. Fortunately, they found «ParaPran», we have such a long, two-meter. They taped around his legs with chlorhexidine, and for almost five days he lay and waited for the weather to get right and a helicopter to fly to save him. They told us later that he not only survived, but even did not become disabled. But there could be an infection, because a burn is an open wound, a «tasty place» for bacteria. After all, the main «work» of our skin is to protect from bacteria.

There is a bandage – «GelePran», which is very popular. It looks like a jellyfish. It cools, moisturizes and heals burns very quickly. It is good to apply in everyday life.

**– It would be nice, of course, if you do not have to apply it at all, but in a medicine box it must be mandatory! And if suddenly something...**

**A.G.** – It will heal!

**Interviewed by Sergey Alekseev**



## «СтериПак Сервис» – предприятие по контрактному производству медицинских изделий



**П**ри производстве медицинских изделий компании-производители решают большое количество задач. Одна из возможностей эффективно организовать данные работы - их выведение на аутсорсинг, в специализированные компании, занимающиеся контрактным производством. Компания «СтериПак Сервис» является одной из таких. Здесь готовы предложить комплекс услуг по разработке, сборке, упаковке, стерилизации медицинских изделий, а также валидации процессов производства. Наш разговор с генеральным директором предприятия Андреем Петропавловским.

### - Почему вы решили работать в этой области?

- Производство медицинских изделий в России - динамично развивающаяся отрасль промышленности, при этом развитие производства - это не только экономическая задача, но и социальный проект. По оценкам экспертов, доля российских изделий медицинского назначения не превышает 18%, а в сфере высокотехнологичных изделий и того меньше. И, учитывая ситуацию на рынке, на международной арене, тенденция на импортозамещение медицинских изделий будет сохранена. Для нас это и вызов, и честь работать в такой ответственной и интересной сфере.

### - С какими сложностями сталкиваются производители медизделий в России?

- Одной из проблем организации производства медицинских изделий в России на сегодняшний момент является недостаточное развитие производственной инфраструктуры. Это касается и производства компонентов медицинских изделий, литья пластика, механообработки, наличия чистых помещений 7, 8 классов ИСО и, в конце концов, кооперации между предприятиями. Именно поэтому многие производители медицинских изделий стремятся у себя на производстве делать полный цикл. Такая схема организации далеко не всегда является оптимальной. При наличии поставщиков услуг часть этапов производства медизделий можно вывести на аутсорсинг, что наиболее актуально для упаковки и финишной стерилизации продукции.

### - Расскажите о вашей компании.

- Команда «СтериПак Сервис» вместе уже три года. Имея опыт в области стерилизационного оборудования и разработки медизделий, мы начали предоставлять услуги низкотемпературной газовой стерилизации для клиник и производителей медицинских изделий. Для некоторых наших клиентов актуальна не только стерилизация, но и упаковка, этикетирование медицинских изделий - так мы пришли к закупке упаковочного оборудования. Клиенты, довольные работой с нами,

заинтересовались возможностью выводить на аутсорсинг операции по сборке изделий, от простой комплектации в наборы до полного цикла сборки, включая УФ-склейку и ультразвуковую сварку. Эти сегменты услуг удалось реализовать, благодаря введению в эксплуатацию чистой комнаты 7 класса ИСО в Технопарке «Сколково». Таким образом, на сегодняшний день наше предприятие успешно состоялось не только как стерилизационный центр, но приступило к полному циклу производства медицинских изделий по контракту.

### - Какова структура вашей компании?

- Наше предприятие располагает двумя производственными площадками: в НИИ медицинских полимеров (газовая стерилизация, упаковка в термоусадочную плёнку, этикетирование) и технопарке «Сколково» (отмывка компонентов, сборка, упаковка, в условиях контролируемой среды чистых помещений 7 класс ИСО, паровая стерилизация). Мы стремимся оказывать нашим клиентам полный цикл услуг, от хранения компонентов и сырья на нашем складе, включая всю производственную цепочку и лабораторные испытания, до передачи клиенту стерильных изделий в финишной упаковке с этикетками.

### - Насколько сильная конкуренция в вашей области?

- Что касается контрактной стерилизации, в Московском регионе для производителей ситуация сложилась достаточно хорошая. Есть несколько площадок по контрактной стерилизации оксидом этилена и ряд предприятий, оказывающих услуги обработки потоком быстрых электронов и гамма-излучением. У каждой площадки есть свои плюсы, где-то это возможность стерилизовать большие объёмы продукции, а где-то возможность гибкой настройки параметров циклов. Поэтому с нашими конкурентами мы наладили партнёрские отношения и активно сотрудничаем, передавая друг другу часть заказов. Но что касается сборки изделий в чистых комнатах 7 класса ИСО, особенно сложных имплантируемых изделий, на сегодняшний момент наша

услуга достаточно уникальна.

### - В чем же преимущества для клиентов работы именно с вашей компанией?

- Ответу честно, уникальность предложения «СтериПак Сервис», кроме наличия специализированного оборудования и обученного персонала, во многом определяется месторасположением. Клиентам очень удобно, что продукцию можно производить, упаковывать и стерилизовать непосредственно в Москве, благодаря чему сроки оборота продукции сильно сокращаются. Также для производителей важно, чтобы каждая партия стерильных изделий сопровождалась протоколами учета и контроля качества стерилизации, или даже испытывалась на бинагрузку/стерильность в независимой испытательной лаборатории.

### - Какие самые сложные заказы вы выполняли?

- По сложности изделий - пока высший пилотаж - стерилизация насоса вспомогательного кровообращения, который состоял из 13 компонентов в разных упаковках! По объёму работ наиболее впечатляют проекты по упаковке предметных стекол, пробирок, шовного хирургического материала, пеленок. Самый крупный проект - валидация паровых стерилизаторов, реакторов, трубопроводов, а также термостатов и климатических камер для контроля продукции. Наши инженеры провели на заводе несколько недель, мы получили огромный опыт.

### - Расскажите о главных достижениях вашей фирмы?

- Главная награда для нас - это возможность развиваться, закупать новое оборудование, запускать новые направления. Но могу отметить, что «СтериПак Сервис» прошел аккредитацию в технопарке ИЦ «Сколково» в качестве центра коллективного пользования (ЦКП). Это подтверждает высокий уровень оказания услуг и означает, что все резиденты и участники проекта «Сколково» могут производить опытные партии инновационных медизделий на наших мощностях.

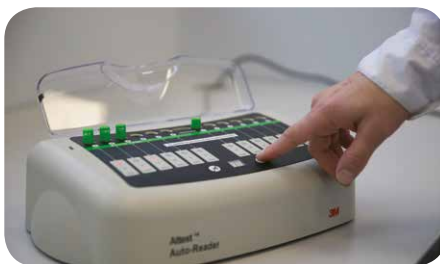
**Наталья Варфоломеева**





## **SteriPack Service** is a contract manufacturing organization for medical devices.

Manufacturing companies solve a large number of tasks during the production of medical devices. One of the opportunities to effectively organize the work is to outsource it to specialized companies engaged in contract manufacturing. SteriPack Service is one of these companies. It is ready to offer a range of services for the development, assembly, packaging, sterilization of medical devices, as well as validation of production processes. Here is our interview with Director General of the company Andrey Petropavlovskiy.



### **– Why did you decide to work in this field?**

– The manufacturing of medical devices in Russia is a dynamically developing industry, while the development of production is not only an economic task, but also a social project. According to experts, the share of Russian medical products does not exceed 18%, and in the sphere of high-tech products, it is even less. And taking into account the situation on the market, on the world scene, the trend towards import substitution of medical products will be preserved. For us it is both a challenge and an honor to work in such a responsible and interesting field.

### **– What challenges do Russian manufacturers of medical devices face?**

– Today, one of the problems in organizing the production of medical products in Russia is insufficient development of the industrial infrastructure. This also concerns the production of medical components, plastic molding, mechanical processing, availability of clean rooms classes 7 and 8 ISO, and, finally, cooperation between enterprises. That is why many manufacturers of medical devices are trying to organize the full production cycle in their own production. In the presence of service providers, part of the stages of manufacturing of medical devices can be outsourced, which is most relevant for packaging and finishing sterilization of products.

### **– Tell us about your company.**

– The SteriPack Service team has been together for three years, since December 2014. Having experience in the field of equipment sterilization and the development of medical products, we began to provide low-temperature gas sterilization services for clinics and medical device manufacturers. For some of our customers, not only sterilization is important, but also packaging, labeling of medical devices – so we came to the purchase of packaging equipment. Clients who were

pleased with the work with us became interested in the possibility to outsource assembly operations, from simple assembly of sets to a complete assembly cycle, including UV gluing and ultrasonic welding. These segments of services were realized thanks to the commissioning of a clean room of class 7 ISO in Skolkovo Technopark. Thus, today our enterprise has successfully actualized itself not only as a sterilization center, but has started a full cycle of production of medical devices under the contract.

### **– What is the structure of your company?**

– Our enterprise has two production sites: in the State Scientific Research Institute of Medical Polymers (gas sterilization, shrink wrapping, labeling) and Skolkovo Technopark (washing of components, assembly, packaging in a controlled environment of a clean room class 7 ISO, steam sterilization). We strive to provide our customers with a full range of services, from storage of components and raw materials in our warehouse, including the entire production chain and laboratory tests, to supply of the sterile products in the final packaging with labels.

### **– How strong is the competition in your industry?**

– As for contract sterilization, the situation for the producers in the Moscow region is quite good. There are several sites for contract sterilization with ethylene oxide, and a number of enterprises providing fast flux electron beam processing services and gamma radiation. Each site has its advantages, somewhere it is an opportunity to sterilize large volumes of products, and somewhere it is the possibility of flexible adjustment of the parameters of cycles. Therefore, we have established partnerships with our competitors and actively cooperate, transferring each other part of the orders. But speaking about the assembly of products in clean rooms of the class 7 ISO, especially complex implantable products – today our

service is quite unique.

### **– What are the advantages of work with your company for clients?**

– I will answer honestly that the uniqueness of the SteriPack Service offer, apart from the dedicated attitude to our work, the availability of specialized equipment and trained personnel, is largely determined by the location. It is very convenient for clients that products can be manufactured, packaged and sterilized directly in Moscow, due to that the period of their turnover is greatly reduced. Also, it is important for manufacturers that each batch of sterile products is accompanied by quality control protocols for sterilization, or even tested for bioburden / sterility in an independent testing laboratory.

### **– What are the most complicated orders that you performed?**

– In terms of complexity of products it is the sterilization of the pump for circulatory support, which consisted of 13 components in different packages! In terms of the volume of work the most impressive projects are on the packaging of slides, test tubes, suture surgical material, diapers. The largest project is the validation of steam sterilizers, reactors, pipelines, as well as thermostats and climate chambers for product control. Our engineers spent several weeks at the plant, we got a lot of experience.

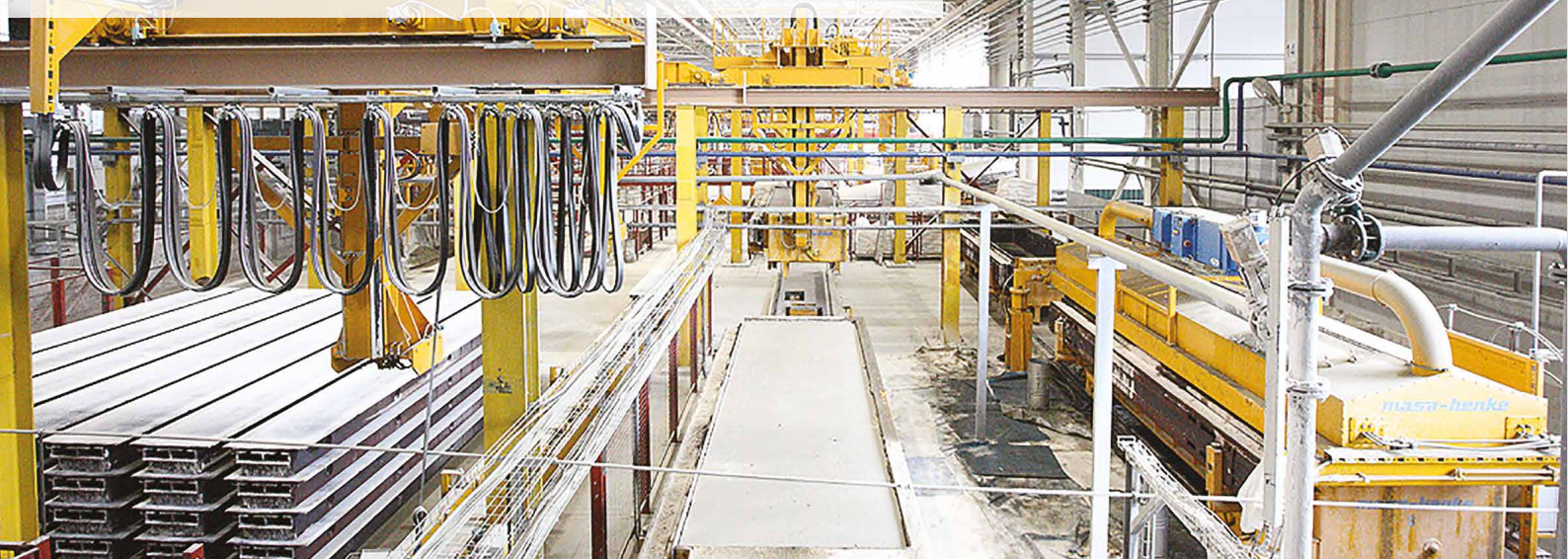
### **– Such success, for sure, is appreciated.**

– The main award for us is the opportunity to develop, purchase new equipment, launch new projects. But I can say that SteriPack Service has been accredited as a center for collective use in the Skolkovo Innovative Center Technopark. This confirms the high level of services and means that all residents and participants in the Skolkovo project can produce experimental batches of innovative medical products using our facilities.

**Natalia Varfolomeeva**



# ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ПОДОСИНКИ»: профессионализм и нацеленность на результат



Строительство здания начинается с первого блока, вложенного в фундамент. Создание технопарка начинается с договорённости с первым резидентом. Для расположенного в Дмитровском районе Подмосковья многофункционального парка с красивым названием «Подосинки» таким стал завод Aero Stone. Но это только начало...

Свой рассказ об этом технопарке мы тоже начнём с этого предприятия, ставшего первым на территории «Подосинок».

Завод «Аэро Стоун-Дмитров» — крупнейшее в России современное предприятие по производству широкого ассортимента блоков ячеистого газобетона автоклавного твердения. Этот материал для возведения стен можно назвать идеальным: он экологичный, легкий, прочный, долговечный и экономичный. К тому же обладает высочайшей тепловой защитой и огнестойкостью. Блоки изготавливаются на новейшем оборудовании от ведущего мирового производителя — компании Masa-Henke (Германия) по передовым технологиям и под техническим контролем немецких специалистов, что обеспечивает гарантированно высокое качество. Вся продукция предприятия полностью соответствует требованиям нормативных документов Евросоюза и всем установленным стандартам РФ.

Именно по этой причине завод «Аэро Стоун-Дмитров» или, как его ещё называют,

«Дмитровский газобетонный завод», пользуется большой и заслуженной популярностью среди многочисленных застройщиков как во всем Московском регионе, так и за его пределами. К тому же находится завод всего в 40 км от МКАД, на «бетонке» — Малом Московском Кольце, то есть в непосредственной близости от Москвы и других мест массовой застройки, что позволяет потребителям приобретать его продукцию непосредственно со склада предприятия и быстро, без проблем доставлять её прямо на стройплощадки.

После запуска завода «Аэро Стоун-Дмитров» вокруг него началось строительство промышленного парка «Подосинки». Основанием для этого послужило постановление правительства МО от 30.06.2005 года №410/24 «Об утверждении программы правительства МО по созданию промышленных округов на территории МО на период до 2011 года». На сегодняшний день у промышленного парка «Подосинки» уже восемь резидентов.

Сказывается ли соседство с заводом по производству автоклавного газобетона на приоритетах выбора производственно-хозяйственной деятельности будущих партнёров парка, либо вы рады всем? С этим вопросом мы обращаемся к руководителю девелопера промышленного парка «Подосинки», группе компаний GreenTown, Владиславу Кольцову.

— Мы, безусловно, рады всем резидентам, — говорит Владислав Викторович, — но строительные нормы диктуют свои правила. Санитарно-защитная зона завода Aero Stone охватывает большую часть территории промышленного парка и задает вектор его развития. Поэтому, например, производства пищевой промышленности, к сожалению, не смогут разместить у нас свои предприятия.

**— Индустриальными парками в наше время вроде бы никого уже не удивишь, только в Дмитровском районе у потенциальных инвесторов несколько вариантов. Чем «Подосинки» отличаются от своих «собратьев»?**



- Индустриальный парк «Подосинки» - это инвестиционный проект нового поколения, отвечающий всем современным требованиям и критериям промышленного округа. Земельные участки на территории парка обеспечены необходимым набором коммуникаций – электричество, центральная канализация, система противопожарного водопровода, интернет и телефония, до каждого участка проложен газопровод. На территории парка находится вся необходимая инфраструктура для полноценного развития производственно-хозяйственной деятельности.

А отличается индустриальный парк «Подосинки» - удобной транспортной доступностью, он примыкает к Малому Московскому Кольцу и вдоль него запроектировано прохождение ЦКАД.

Работа управляющей компании индустриального парка строится на таких принципах, как профессионализм и нацеленность на результат, энергия и интерес к собственному делу, открытость и честность в отношениях. Мы используем гибкий подход к клиенту, всегда стараемся находить компромисс и предлагаем привлекательные и выгодные условия сотрудничества как на этапе выбора площадки, так и в последующем, при обслуживании парка.

Положительный опыт создания и функционирования индустриального парка «Подосинки» мы будем использовать в создании нового проекта Green Town Group в районе деревни Жилино в Солнечногорском районе. На этот раз мы планируем создание промышленной площадки в формате Light Industrial, сравнительно новом для российского рынка сегменте.

**- Дмитровский район известен в первую очередь своим сельским хозяйством и туристической индустрией. Ваш проект – промышленный. Не возникало ли в связи с этим проблем с муниципальными властями и с жителями?**

- Строительство индустриального парка – это развитие региона, это открытие новых

предприятий, это создание новых рабочих мест, это пополнение местного бюджета. Строительство как самого индустриального парка, так и строительство предприятий резидентами индустриального парка происходит с соблюдением всех строительных норм и правил, после получения всех необходимых разрешительных документов.

Кроме того, инфраструктурой и коммуникациями, проложенными к индустриальному парку, пользуются жители соседних деревень и поселков. Так, например, газифицированными оказались все деревни, вдоль которых был проложен газопровод на территорию парка.

Препятствий со стороны муниципальных органов не возникает, наоборот, развитие индустриального парка поддерживала глава Костинского сельского поселения Тамара Васильевна Замотаева. В администрации Дмитровского района образован отдел инвестиционного развития, который содействует привлечению новых резидентов в наш парк.

**- Сколько рабочих мест планируется создать на территории парка или же это будет зависеть исключительно от инвесторов? Предполагается, что это будут местные жители либо для будущих сотрудников на территории будет строиться какое-либо жильё?**

- Планируемое число новых рабочих мест в индустриальном парке колеблется в районе полутора тысяч. На сегодняшний день только на заводе Aero Stone работает около 250 человек. Расположение индустриального парка очень удобно как для работы жителям Дмитрова и близлежащих населенных пунктов – Подосинки, Селевкино, так и для приезда из Москвы, поскольку железнодорожная станция «Морозки» Савеловского направления находится в пяти минутах езды от парка. Большинство сотрудников завода Aero Stone, нашего первого резидента, - это жители именно Дмитровского района.

Сергей Алексеев





# INDUSTRIAL PARK

## PODOSINKI:

### professionalism and focus on results



Construction of a building begins with the first block, enclosed in the foundation. The creation of a technopark begins with an agreement with the first resident. The AeroStone plant became such a resident for a multifunctional park located in the Dmitrovsky District in the Moscow region with the beautiful name Podosinki. But this is only the beginning...

We will also begin our story about this technopark with this enterprise, which became the first resident on the territory of Podosinki.

The AeroStone-Dmitrov plant is the largest modern enterprise in Russia producing a wide range of autoclaved aerated concrete blocks. This material for the construction of walls can be called perfect: it is eco-friendly, lightweight, solid, durable and economical. In addition, it has the highest thermal protection and fire resistance. Blocks are manufactured with the newest equipment from the world's leading manufacturer – Masa-Henke (Germany) with advanced technologies and under the technical supervision of German specialists, which ensures guaranteed high quality. All products of the enterprise fully comply with the requirements of the EU regulatory documents and all established standards of the Russian Federation.

It is for this reason that the AeroStone-Dmitrov plant or as it is also called

«Dmitrovsky aerated concrete plant» enjoys great and deserved popularity among numerous developers both in the whole Moscow region and beyond. In addition, the plant is just 40 km from MKAD, on the «concrete» road – the Small Moscow Ring, that is in the immediate vicinity of Moscow and other places of mass development, which allows consumers to purchase its products directly from the warehouse of the enterprise and quickly, without problems deliver it directly to the construction site.

After the launch of the plant AeroStone-Dmitrov, the construction of the Industrial Park Podosinki began around it. The Decree of the Government of the Moscow region of 30.06.2005 № 410/24 «On approval of the Government of the Moscow region's program on the establishment of industrial districts in the territory of the Moscow region for the period until 2011» was the basis for this. Today the industrial park Podosinki has eight residents.

– Does the proximity to the factory for

**the production of autoclaved aerated concrete has impact on priorities in the choice of production and economic activities of the future partners of the park, or you welcome everyone?** – With this question we turn to the head of the group of companies Green Town, the developer of the industrial park Podosinki, Vladislav Koltsov.

– Of course, we are glad to work with all residents, – Mr Koltsov speaks, – but building standards dictate the rules. The sanitary protection zone of the plant AeroStone occupies most of the territory of the industrial park and sets the vector of its development. That is why, for example, producers of food industry, unfortunately, will not be able to locate here their enterprises.

**– It is difficult to surprise anyone with industrial parks nowadays, there are several options for potential investors in the Dmitrovsky district alone. How do Podosinki differ from their «brothers»?**



– The industrial park Podosinki is an investment project of a new generation that meets all modern requirements and criteria of the industrial district. The land of the park is provided with the necessary set of communications – electricity, central sewerage, firefighting water system, Internet and telephony, a gas pipeline is connected to each site. There is all the necessary infrastructure for the full development of production and economic activities in the park.

Convenient transport accessibility is the distinguishing feature of the industrial park Podosinki, it adjoins the Small Moscow ring and the passage of the Central Ring Road is projected along it.

The work of the industrial park's management company is based on such principles as professionalism and focus on results, energy and interest in its own business, openness and honesty in relations. We use a flexible approach to a client, always try to find a compromise and offer attractive and beneficial terms of cooperation both at the stage of site selection, and in the future, when servicing the park.

We will use the positive experience of creation and operation of the industrial park Podosinki developing a new Green Town Group project in the area of the village of Zhilino in the Solnechnogorsk district. This time we are planning to create an industrial site in the light industrial format, a relatively new segment for the Russian market.

**– The Dmitrovsky district is known primarily for its agriculture and tourism industry. Your project is primarily an industrial one. Did you have any problems concerning this fact with municipal authorities and residents?**

– Construction of an industrial park is the development of the region, the opening

of new enterprises, the creation of new jobs, this is the replenishment of the local budget. Construction of both the industrial park itself and enterprises by residents of the industrial park takes place in compliance with all building norms and rules, after obtaining all necessary permits.

In addition, the infrastructure and communications laid to the industrial park are used by residents of neighboring villages and towns. So, for example, all villages along which a gas pipeline to the park territory were provided with gas.

There are no obstacles from the municipal authorities, on the contrary, the development of the industrial park was supported by the head of the Kostinsky rural settlement Tamara Vasilievna Zamotayeva. A department for investment development has been established in the administration of the Dmitrovsky district, which facilitates the attraction of new residents to our park.

**– How many jobs are planned to be created in the park or it will depend only on investors? It is assumed that these will be local residents or any housing will be built for future employees in the territory of the park?**

– The planned number of new jobs in the industrial park fluctuates around 1,500. To date, only the AeroStone plant employs about 250 people. The location of the industrial park is very convenient for work for both residents of Dmitrov and nearby settlements – Podosinki, Selevkino, and for those who come from Moscow, since the Morozki railway station of the Savelovsky direction is five minutes' drive from the park. The majority of employees of the plant AeroStone, our first resident, are from the Dmitrovsky district.

**Sergey Alekseev**





МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ  
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОКРУГ

«КОТОВО»

БЫТЬ РЕЗИДЕНТОМ –  
**ВЫГОДНО**

Наро-Фоминский городской округ – расположен к юго-западу от Москвы. Последние несколько лет здесь активно развиваются современные промышленные предприятия. Особое внимание привлекает к себе реализация проекта по строительству многофункционального промышленного округа «Котово», включающего в себя создание единого промышленного пространства, открытие разнонаправленных промышленных предприятий, развитие транспорта и логистики, развитие бизнеса и комплексное строительство жилой зоны. Проект развивается при поддержке правительства Московской области, проводятся мероприятия по разработке мер поддержки резидентов, поиску инвесторов. Активным образом идет работа по привлечению частных инвестиций для резидентов.





## ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПАРКА

Площадь 579, 2 га

До Наро-Фоминска - 5 км

До международного аэропорта

«Внуково» - 48 км

До МКАДа - 55 км

Продажа и аренда земельных участков от 1 га, проектирование и строительство производства под заказчика «BUILD-TO-SUIT», управление и эксплуатация недвижимости и инженерных коммуникаций, комплексное сопровождение по получению всей необходимой разрешительной документации, уборка территории, помещений производственного комплекса, помощь при получении мер государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях.

Участки с коммуникациями, электричество 40 МВт, газопровод высокого давления 27000 кубов/ч, собственные очистные сооружения, на территории - 3,7 км автомобильных дорог, ж/д ветка протяженностью более 1 км.

Реализация проекта предполагает создание более 5400 рабочих мест.

Резидентами парка на сегодняшний день являются ДСК «Град» (ГК «ПИК»), ЗАО «Авто - бау», ООО «Котово Тара», ООО «Экструзионные технологии», ООО «Бумага Трейд».

## БЛИЦ-ОПРОС ДЛЯ РЕЗИДЕНТА

«КОТОВО ТАРА» - компания занимается гофрокартоном и производством любой продукции из гофрокартона: ящики, короба, лотки и т.д.

### 1. Промокруг «Котово» - это лучшее решение для развития вашего бизнеса?

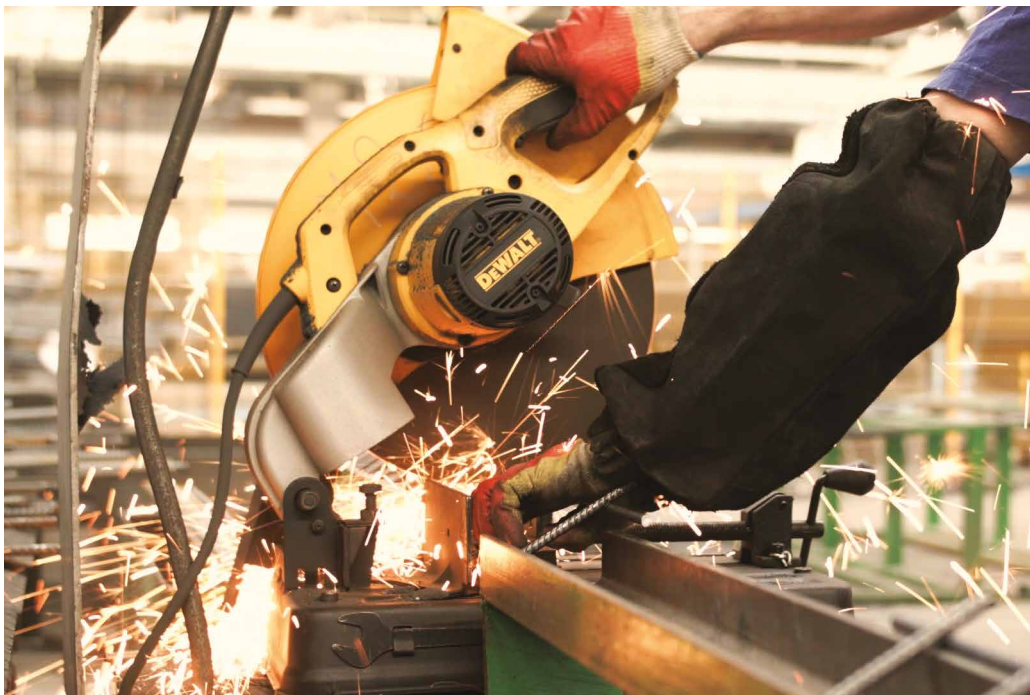
С ХК «Элинар» сотрудничаем уже давно, с момента образования ООО «Элинар Бройлер». Уже 19 лет поставляем продукцию на «Элинар Бройлер» и завод электроизоляционных материалов (5-слойная продукция, 3-слойная продукция). Наше сотрудничество складывается более чем плодотворно, так что наше решение отвечает всем планам.

### 2. Что стало для вас решающим аргументом при выборе места для производства?

Основное предприятие находится в г. Кондрово Калужской области, площадка в ИП «Котово» - одна из площадок под развитие. Удобная логистика, расстояние до основного рынка сбыта - 55 км. Кондровская площадка расположена на 100 км дальше, что влияет на снижение транспортных расходов.

### 3. По вашему мнению, почему бизнесу выгодно развиваться в составе промышленных парков?

Потому что в нашем конкретном случае управляющая компания оказывает нам всестороннюю поддержку, а также может предоставить услугу «строительство «под ключ» с последующей эксплуатацией предприятия и т.д. Все вопросы решаются оперативно.





**Компания «Автобау»** – еще один резидент промышленного округа «Котово». Как говорят в руководстве предприятия, площадка для размещения производства была выбрана по причине удобства с точки зрения транспортной доступности к г. Москва. Киевское шоссе – свободная магистраль, 50 минут – и ты уже на работе. При этом подыскивали такой участок, который расположен на 1-й линии, чтобы была видимость с трассы. Подобные предложения редкость. Одновременно с этим повлияла ценовая политика. При прочих равных условиях другие участки с видовыми характеристиками были существенно дороже.

«Автобау» – официальный дилер КамАЗа, отечественный производитель грузовой техники, собирает грузовики на шасси, выпускаемые отечественными производителями. Ряд комплектующих может быть иностранным (некоторые запчасти), однако машина становится российской после сборки. Этакий маленький заводик по импортозамещению. Имея официальный договор с «Нарпромразвитие» на обслуживание дорог, площадок инфраструктуры (уборка и вывоз снега, чистка дорог, мойка дорог, пылесосить дороги и т.д.), компания также будет обслуживать дорожную инфраструктуру в парке «Чудеса света». По жела-

нию может оказывать эти услуги и другим резидентам индустриального парка.

За те несколько лет работы с управляющей компанией резидент отмечает, что такую высокую лояльность к инвесторам не встречали нигде. Все, что нужно, решалось, надо ТУ или письмо, или иную помощь в оформлении документов или иных вопросов – всегда пожалуйста. Комфортное удобное общение с УК – редкость.

**УК ООО**

**«Нарпромразвитие»**

**KOTOVO-MPO.RU**

**8 (495) 509-03-16**

**8 (496) 347-73-04**

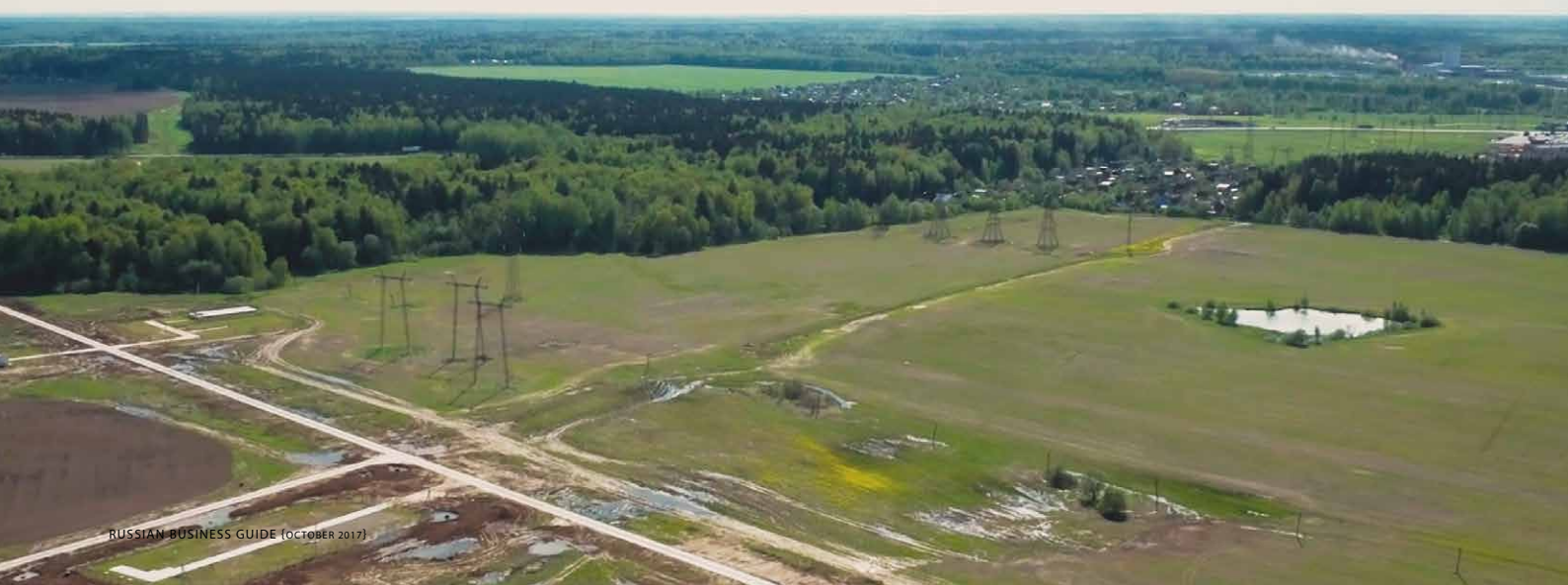
## РЕЗИДЕНТЫ

ДСК «ГРАД» (ГК «ПИК»)

ЗАО «АВТОБАУ»

ООО «КОТОВО ТАРА»

ООО «ЭКСТРУЗИОННЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ»





MULTIPURPOSE  
INDUSTRIAL DISTRICT

# KOTOVO

5 KM

TO NARO-FOMINSK

48 KM

TO THE INTERNATIONAL AIRPORT  
VNUKOVO

55 KM

TO MKAD



## BEING A RESIDENT IS PROFITABLE

Naro-Fominsk urban district is located to the south-west of Moscow. Modern industrial enterprises have been actively developing here during last several years. Particular attention is attracted to the implementation of the project for the construction of a multifunctional industrial park Kotovo, which includes the creation of a single industrial space, the opening of diversified industrial enterprises, development of transport and logistics, business development and integrated residential construction. The project is developing with the support of the government of the Moscow region, measures are being taken to develop instruments to support residents and to search for investors. Active work is under way to attract private investment for residents.

The implementation of the project presupposes the creation of more than 7,200 jobs, about 5,400 of them inside the MPO Kotovo.

### GENERAL CHARACTERISTICS OF THE PARK

**Area 579.2 hectares**

**To Naro-Fominsk – 5 km**

**To the international airport**

**Vnukovo – 48 km**

**To MKAD – 55 km**

The industrial park provides sale and lease of land from 1 hectare, design and construction of production for the customer BUILD-TO-SUIT, management and operation of real estate and engineering communications, comprehensive support in obtaining all necessary permits, operation of engineering networks, territory, premises of the production complex, assistance with receiving state

support at the federal and regional levels.

Plots have all communications: electricity 40 MW, main gas pipeline, own treatment facilities, 3.7 km of roads on the territory, railway with a length of more than 1 km.

The implementation of the project presupposes the creation of more than 7,200 jobs, about 5,400 of them inside the MPO Kotovo.

The residents of the park are DSC Grad (PIK Group), CJSC Avtobau, LLC Kotovo Tara, LLC Extrusion Technologies, LLC Bumaga Trade.

### BLITZ-POLL FOR A RESIDENT

Kotovo Tara is the company engaged in production of corrugated cardboard and any products from corrugated cardboard: boxes, drawers and trays.

**1.** Is the industrial park Kotovo the best solution for the development of your business?

We have been cooperating with Elinar

Holding Company for a long time, since the establishment of LLC Elinar Broiler. For 19 years we have been supplying products to Elinar Broiler and a plant for electrical insulating materials (5-layer products, 3-layer products). Our cooperation is more than fruitful, so our solution meets all the plans.

**2.** What was the key factor for choosing a place for production?

The core enterprise is located in the city of Kondrovo, the Kaluga region, the site in the IP Kotovo is one of the sites for development. It has convenient logistics, the distance to the main market is 55 km. The Kondrovo site is located 100 km further, which reduces the transportation costs.

**3.** In your opinion, why is it profitable for business to develop as part of industrial parks?

In our specific case the management company provides us with all-round support, and it can also provide the «turn-



key» construction service with subsequent operation of the enterprise, etc. All issues are resolved quickly.

The company Autobau is another resident of the industrial district Kotovo. As they say in the company's management, the site for manufacturing was chosen because of the convenience in terms of transport accessibility to Moscow. Kiev highway is a free highway, 50 minutes and you are already at work. At the same time they were looking for such a site, which is located on the 1st line, so that there were visibility from the highway. Such proposals are rare. Also the price policy had influence. Other sites with specific characteristics were significantly more expensive while other characteristics being equal.

Autobau is the official dealer of KamAZ, a domestic manufacturer of trucks, which assembles trucks on chassis manufactured by domestic manufacturers. A number of components may be foreign (some parts), but the car becomes Russian after assembly. It is a sort of small factory for import substitution. Having an official agreement with Narpromrazvitie for maintenance of roads, infrastructure sites (cleaning and removal of snow, cleaning roads, vacuuming roads, etc.), the company will also serve the road infrastructure in the park Wonders of the World. If desired, these services can be rendered to other residents of the industrial park.

During those several years of working with the management company, the resident noted that such high loyalty to investors was not met anywhere else. All that was needed was done whether you need technical conditions or a letter, or any other help in preparing documents or other questions – always welcome. Comfortable and convenient communication with the management company is a rarity.



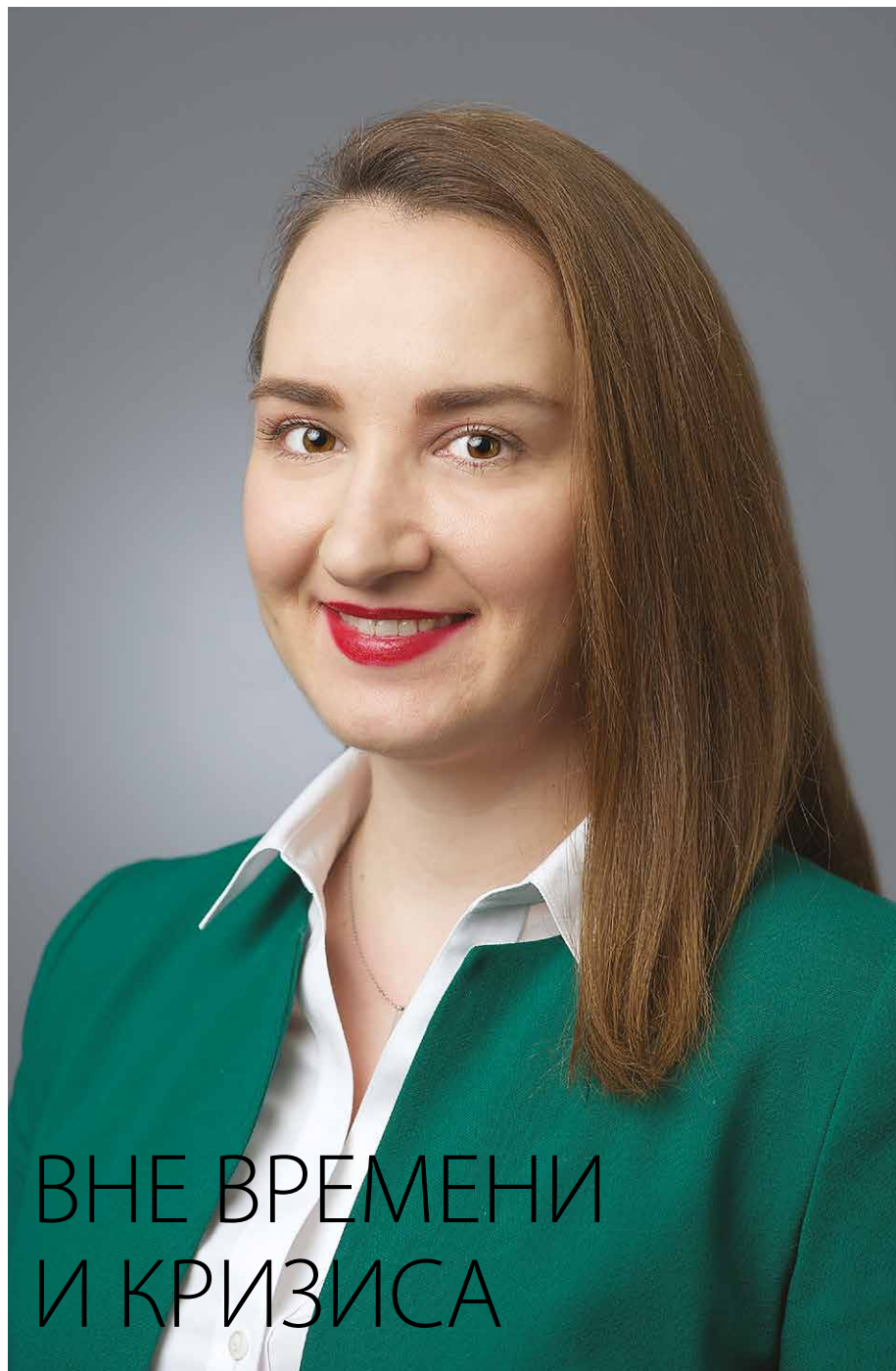




Managing company LLC  
Narpromrazvitie – KOTOVO-MPO.RU  
**8 (495) 509-03-16**  
**8 (496) 347-73-04**







## ВНЕ ВРЕМЕНИ И КРИЗИСА

**И**ндустриальный парк «Южные Врата» - знаковый производственно-складской объект в Московской области. Владеет и управляет парком девелоперская компания Radius Group - один из крупнейших собственников складской и индустриальной недвижимости в Подмосковье. Резидентами парка являются международные и крупные российские компании, занимающиеся как дистрибуцией и торговлей, так и производством. О том, на каких принципах построена работа компании и каковы перспективы развития индустриального парка «Южные Врата» в современных экономических условиях, рассказала директор по аренде и маркетингу Radius Group **Анна Сорокина**.

### - Чем был обусловлен выбор девелоперской компании Radius Group строительства именно складской недвижимости?

- Radius Group работает на рынке более 11 лет. Сооснователями и управляющими директорами компании являются Кристофер Ван Рит и Дэвид Саймонс. Кристофер, несмотря на опыт работы преимущественно в финансовой сфере, всегда интересовался темой построения цепей поставок и хорошо ориентируется в сфере ритейла и логистики. Дэвид всю свою профессиональную деятельность занимается девелопментом коммерческой недвижимости - сначала в Великобритании, потом в России. Индустриальная недвижимость объединяет эти сферы интересов наших акционеров, поскольку склад - это «сердце» любой торговой, дистрибьюторской, логистической или производственной компании.

Строительство современных складов в середине 2000-х годов казалось особенно интересным, потому что российский рынок коммерческой недвижимости и, в частности, качественных логистических парков, только-только зарождался. Более того, этот сегмент недвижимости является, пожалуй, наиболее стабильным и привлекательным для долгосрочных инвесторов. Исходя из этих факторов в компании был взят курс на работу с крупными российскими и иностранными компаниями и содействие им в построении общероссийских цепей поставок. В данном случае речь идет о строительстве складских и производственных помещений класса А, соответствующих лучшим мировым стандартам.

### - Кто участвовал в создании парка, и какие тогда были выбраны приоритеты для развития компании?

- Акционером Radius Group является PPF Real Estate Russia, дочерняя структура одной из крупнейших финансовых групп в Центральной и Восточной Европе. Второй акционер - специально созданный инвестиционный фонд, участниками которого являются и сооснователи компании. Принадлежащий компании парк «Южные Врата» - частный индустриальный парк, которым управляют непосредственно акционеры.

Основными ценностями Radius Group являются открытость и ориентир на принципы деловой этики, партнерство и нацеленность на решение самых сложных задач. Именно поэтому мы с самого начала предлагали потенциальным партнерам полную прозрачность решений, максимальную вовлеченность в их проекты и гарантии успешной реализации самых сложных и нестандартных запросов. Первыми клиентами Radius Group были иностранные компании, предъявлявшие высокие требования к качеству помещений и уровню оказываемых услуг. Отдельное внимание мы всегда обращали на работу с нестандартными запросами - большая часть зданий в парке была



построена в формате «под ключ» по индивидуальным проектам наших заказчиков. Мы хорошо умеем работать со сложными клиентами, адаптировать международные и корпоративные требования под российские строительные нормы и правила, строить в заявленные сроки.

**- С какими трудностями пришлось столкнуться в начале пути?**

- Как и у всех девелоперов, вышедших на рынок в середине 2000-х, у нас были определенные сложности с подключением коммуникаций – мы занимались подведением газа несколько лет. Сейчас все позади, все необходимые для жизнедеятельности наших резидентов сети подключены и работают. Инфраструктура отвечает ожиданиям самых требовательных клиентов, чрезвычайно надежна и подходит не только для логистики, но и для размещения производств.

**- Этим и заинтересовали своих первых резидентов?**

- Да, уникальная инженерная инфраструктура парка – один из факторов, привлекающих новых резидентов. Первая компания, которая пришла в «Южные Врата», – это John Deere, ведущий производитель сельскохозяйственной и строительной техники в мире. На тот момент она арендовала 80000 кв. м под размещение производства и распределительного центра. Интересно, что сначала компания планировала сама построить завод в Калужской области, но





потом, оценив связанные с девелопментом риски, решила найти надежного партнера, который даст им комплексное решение «под ключ» в гарантированные сроки. Таким партнером стала Radius Group. Еще одним резидентом, решившем разместить в «Южных Вратах» свое производство, стала компания Paul Hartmann AG, крупный производитель медицинских товаров из Германии. Сейчас в парке 18 резидентов, в том числе лидер в сегменте товаров для ремонта Leroy Merlin, ведущий мировой автопроизводитель General Motors, логистические компании FM Logistics, DHL и Tablogix, один из основных игроков в сфере товаров повседневного спроса Kimberly Clark, крупнейшая аптечная сеть в России «З6б» и др.

В связи с геополитической и экономической ситуацией сейчас меньше запросов от иностранных компаний. При этом нам приятно видеть растущий спрос со стороны крупных российских бизнесов, которые работают над повышением эффективности и снижением операционных рисков. Мы, конечно, чувствуем кризисные явления сегодня. Наши здания одни из лучших на рынке с точки зрения технической спецификации и инженерного наполнения. Однако сейчас мы вынуждены сдавать их в аренду на условиях, которые доступны в объектах более низкого качества и не позволяют нам в полном объеме возвращать инвестиции в построенные здания.

Несмотря на все сложности, мы чувствуем себя уверенно и ищем новые возможности для развития. Благодаря высокому качеству парка, хорошему составу резидентов и клиентоориентированности нашей команды, мы по-прежнему привлекаем новых партнеров - компании, которые ориентируются на те же ценности, что и мы, и которые ищут надежное долгосрочное решение для их бизнесов. В этом году мы заключили уже пять новых контрактов и работаем еще над несколькими сделками. Это очень хороший результат в текущих условиях.

#### **- В чем преимущество местоположения вашего парка?**

- Индустриальный парк «Южные Врата» находится в Домодедово в 30 км от МКАД в уникальном с точки зрения транспортной доступности месте – непосредственно на пересечении двух федеральных трасс М4 «Дон» и А107 «Бетонка». В настоящий момент рядом с парком идет строительство ЦКАД. Такое местоположение делает удобным дистрибуцию товаров по Москве, всему Подмосковью и в регионы России. Близость к аэропорту Домодедово обеспечивает удобные отгрузки в отдаленные области. Компании, которые занимаются розничной и онлайн торговлей, дистрибуцией и логистическим сервисом, могут значительно повысить эффективность своей логистики благодаря размещению в нашем парке.

#### **- Расскажите о своих специалистах.**

- Сейчас в Radius Group работает 65 человек. Девелоперское «сердце» нашей компании – это отделы по проектированию и строительству. Несмотря на то, что мы привлекаем проектировщиков и строительных подрядчиков для реализации проектов, контроль над процессом осуществляют наши специалисты с начала проектирования до ввода здания в эксплуатацию. У нас есть коммерческий департамент, привлекающий новых клиентов, и отдел, который управляет индустриальным парком. Качество договоров обеспечивает команда опытных юристов и финансистов. Основной костяк компании составляют сотрудники, которые работают с нами со дня основания Radius Group. При этом с ростом бизнеса мы, конечно же, привлекаем в нашу команду новых профессионалов.

#### **- Каких результатов достигла компания за 11 лет деятельности?**

- Мы многого достигли за время существования компании. Наши сделки и здания многократно получали различные профессиональные награды. «Южные Врата» стали первым индустриальным парком в России, сертифицированным по BREEAM – между-

народному стандарту энергоэффективности и экологичности. Среди наших клиентов – компании-лидеры в своих индустриях. Общая площадь построенных за эти годы помещений составляет порядка 800 000 кв.м, в том числе около 500 000 кв.м - в «Южных Вратах». Мы являемся одним из важнейших инфраструктурных объектов и крупнейших налогоплательщиков в Домодедово. В прошлом году Radius Group построила самое большое в России здание для нужд одного клиента – федеральный РЦ Леруа Мерлен площадью 100 000 кв.м. Сейчас мы ведем строительство национального центра логистики для компании Ашан площадью 138 000 кв.м также в районе «Южных Врат». В октябре мы представили на рынок цифровую платформу Radius InSite – уникальный инструмент для управления девелоперскими рисками.

#### **- С чем связываете планы на будущее?**

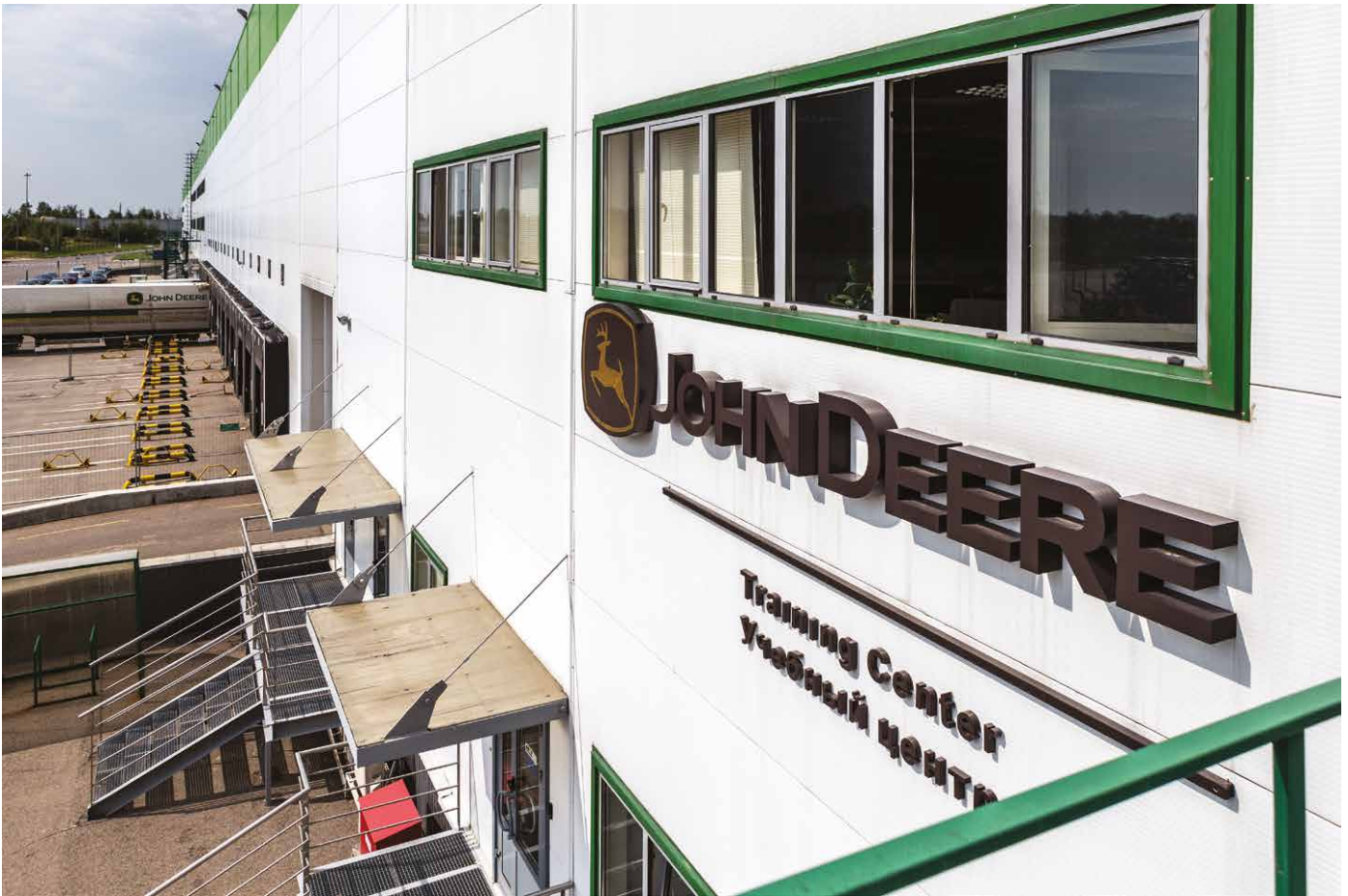
- В настоящий момент мы активно сдаем в аренду оставшиеся вакантные помещения в «Южных Вратах» и обсуждаем несколько проектов по строительству «под ключ» в границах парка. Потенциал застройки там составляет порядка 120 000 кв.м. Одна из важных задач для компании на ближайший год – успешное завершение строительства нового РЦ Ашан, который мы реализуем в качестве привлеченного застройщика на принадлежащем клиенту участке.

Последние несколько лет мы разрабатывали новую цифровую платформу Radius InSite для управления девелоперскими проектами на базе BIM-технологий. Это уникальный для нашего рынка продукт, который помогает реализовывать конструктивно и технологически сложные проекты в срок и в рамках согласованных бюджетов. С помощью Radius InSite был реализован проект РЦ Леруа Мерлен, а сейчас идет строительство РЦ Ашан. Мы ведем переговоры с рядом новых потенциальных клиентов по строительству на принадлежащих им участках с применением этой цифровой платформы.

**Ольга Спичка**







## OUT OF TIME AND CRISIS

The industrial park South Gate is a flagship production and warehouse facility in the Moscow region. The development company Radius Group, which owns and manages the park, is one of the largest owners of warehouse and industrial real estate in the Moscow region. The park's residents are international and large Russian companies engaged in distribution, trade and production. Anna Sorokina, leasing and marketing director of Radius Group speaks about the principles on which the company's work is built and the prospects for the development of the industrial park South Gate in today's economic conditions.

**– Why did the company Radius Group decide to build warehouse property?**

– Radius Group has been operating in the market for more than 11 years. The co-founders and managing directors of the company are Christopher Van Riet and David Simons. Christopher, despite the experience of working primarily in the financial sector, has always been interested in supply chains and is well-versed in the field of retail and logistics. David is engaged in the development of commercial real estate all his professional life – first in the UK, then in Russia. Industrial property unites these spheres of interests of our shareholders, since the warehouse is the «heart» of any trading, distribution, logistics or production company.

The construction of modern warehouses seemed particularly interesting in the middle of the 2000s, because the Russian market

of commercial real estate and, in particular, high-quality logistics parks, was just forming. Moreover, this segment of real estate is, perhaps, the most stable and attractive for long-term investors. Proceeding from these factors, the company took a course to work with large Russia and foreign companies and assist them in building all-Russia supply chains. In this case, it is the construction of warehouse and production facilities of Class A, meeting the best world standards.

**– Who participated in the creation of the park? What were the priorities for the development of the company at that time?**

– The shareholder of Radius Group is PPF Real Estate Russia, a subsidiary of one of the largest financial groups in Central and Eastern Europe. The second shareholder is a specially created investment fund, in which the co-founders of

the company are also participants. The park South Gate is a private industrial park which belongs to the company and is managed directly by shareholders.

Openness and orientation to the principles of business ethics, partnership and focus on solving the most difficult problems are the main values of Radius Group. That is why from the very beginning we offered potential partners transparency, maximum involvement in their projects and guarantees for the successful implementation of the most complex and non-standard requests. The first clients of Radius Group were foreign companies, which required high quality of premises and level of services provided. We always paid special attention to work on non-standard inquiries – most of the buildings in the park were built in the «turnkey» format under individual projects of our



customers. We are good at work with difficult clients, we are able to adapt international and corporate requirements to Russian construction norms and rules, to build in the stated time frames.

**– What difficulties did you encounter at the beginning?**

– Like all developers who entered the market in the middle of 2000, we had some difficulties with connecting the communications – we worked on gas connection for several years. Now everything is over, all the necessary networks for the life of our residents are connected and operational. Infrastructure meets the expectations of the most demanding customers, it is extremely reliable and suitable not only for logistics, but also for the production.

**– Was this what your first residents were interested in?**

– Yes, the unique engineering infrastructure of the park is one of the factors that attract new residents. The first company that came to South Gate was John Deere, a leading manufacturer of agricultural and construction machinery in the world. At that time, it rented 80,000 square meters for the location of production and distribution center. It is interesting that at first the company planned to build the plant in the Kaluga region itself, but then, having assessed the risks associated with the development, it decided to find a reliable partner who would give them a comprehensive turn-key solution in guaranteed time frame. Radius Group became such a partner. Another resident who decided to place its production in South Gate was Paul Hartmann AG, a major manufacturer of medical products from Germany. Now there are 18 residents in the park, including the leader in the DIY segment Leroy Merlin, the world's leading automaker General Motors,

logistics companies FM Logistics, DHL and Tablogix, one of the main players in the FMCG business Kimberly Clark, the largest pharmacy chain in Russia 36'6 and others.

There are now fewer requests from foreign companies due to the geopolitical and economic situation. At the same time, we are pleased to see the growing demand from large Russian businesses that are working to improve efficiency and reduce operational risks. We, of course, feel the crisis today. Our buildings are among the best on the market in terms of technical specification and engineering content. However, now we are forced to rent them out on terms that are available in facilities of lower quality and do not allow us to fully return capital invested in the constructed buildings.

Despite all the difficulties, we feel confident and are looking for new opportunities for development. Due to the high quality of the park, the good community of residents and the client-oriented nature of our team, we continue to attract new partners – companies that are guided by the same values and who are looking for a reliable long-term solution for their business. This year we have already concluded five new contracts and are working on several more deals. This is a very good result under the current conditions.

**– What is the advantage of your park's location?**

– The industrial park South Gate is located in Domodedovo, 30 km from MKAD in a unique place from the point of view of transport accessibility – directly at the intersection of two federal routes M4 Don and A107 highway – Outer Ring Road. At the moment, the construction of the Central Ring Road is under way near the park. Such a location makes it convenient to distribute goods

across Moscow, the whole Moscow region and to the regions of Russia. The proximity to Domodedovo airport provides convenient shipment to remote areas. Companies that deal with retail and online trade, distribution and logistics can significantly improve the efficiency of their logistics by locating in our park.

**– Tell us about your specialists.**

– Now Radius Group employs 65 people. The development «heart» of our company is the design and construction departments. Despite the fact that we hire designers and construction contractors for the implementation of projects, our specialists monitor the process from the beginning of the design to putting the building into operation. We have a commercial department attracting new customers, and a department that manages the industrial park. The quality of contracts is provided by a team of experienced lawyers and financiers. The main backbone of the company is made up of employees who have been working with us since the foundation of Radius Group. At the same time with the growth of business, we, of course, attract new professionals to our team.

**– What results did the company achieve in 11 years of activity?**

– We have achieved a lot during the company's life time. Our deals and buildings have repeatedly received various professional awards. South Gate became the first industrial park in Russia certified by BREEAM – the international standard of energy efficiency and environmental friendliness. Among our customer-companies are leaders in their industries. The total area of the premises built during these years is about 800,000 sq. meters, including about 500,000 sq. meters in South Gate. We are one of the most important





infrastructure objects and one of the largest taxpayers in Domodedovo. Last year Radius Group built the largest building in Russia for the needs of one client – the federal distribution center of Leroy Merlin with the area of 100,000 sq. m. Now we are building a national logistics center for the company Auchan with the area of 138,000 sq. m. also near South Gate. In October, we introduced the digital platform Radius InSite – a unique tool for managing development risks.

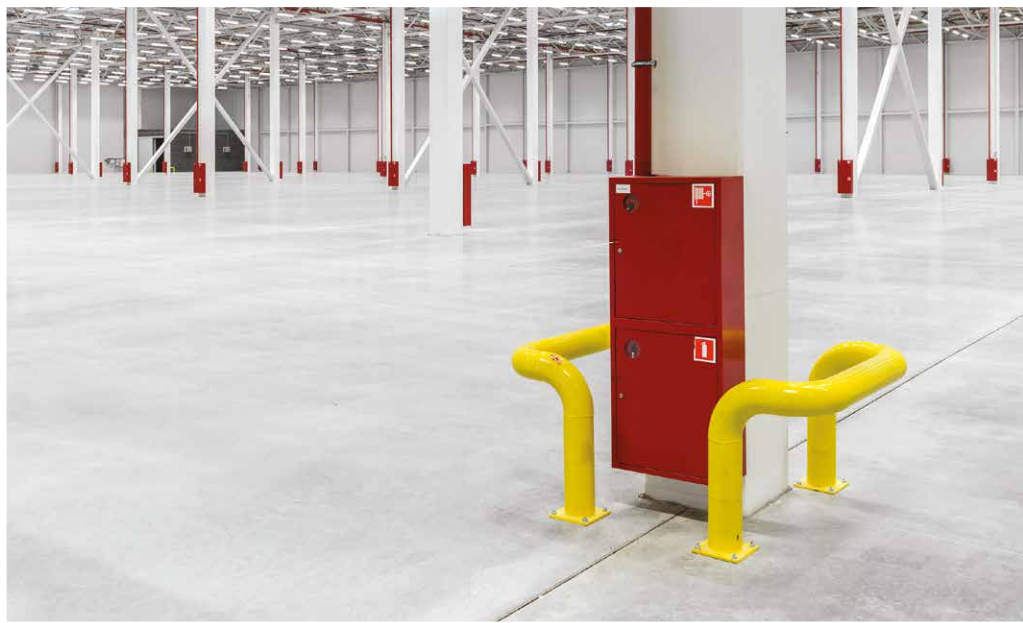
**– What are your plans for the future?**

– At the moment we are actively renting out the remaining vacant premises in South Gate and discussing several turnkey construction projects within the park. The building potential here is about 120 000 sq. m. One of the important tasks for the company for the coming year is the successful completion of the construction of the new Auchan DC, which we are implementing as a fee developer on the site owned by the client.

Over the past few years, we have been developing a new digital platform, Radius InSite, which allows managing development projects based on BIM-technologies. This is a unique product for our market that helps to implement constructively and technologically complex projects on time and within the agreed budgets. The Leroy Merlin project was implemented with the help of Radius InSite, and now the construction of the Auchan DC is under way. We are negotiating construction with a number of new potential customers on their own sites using this digital platform.

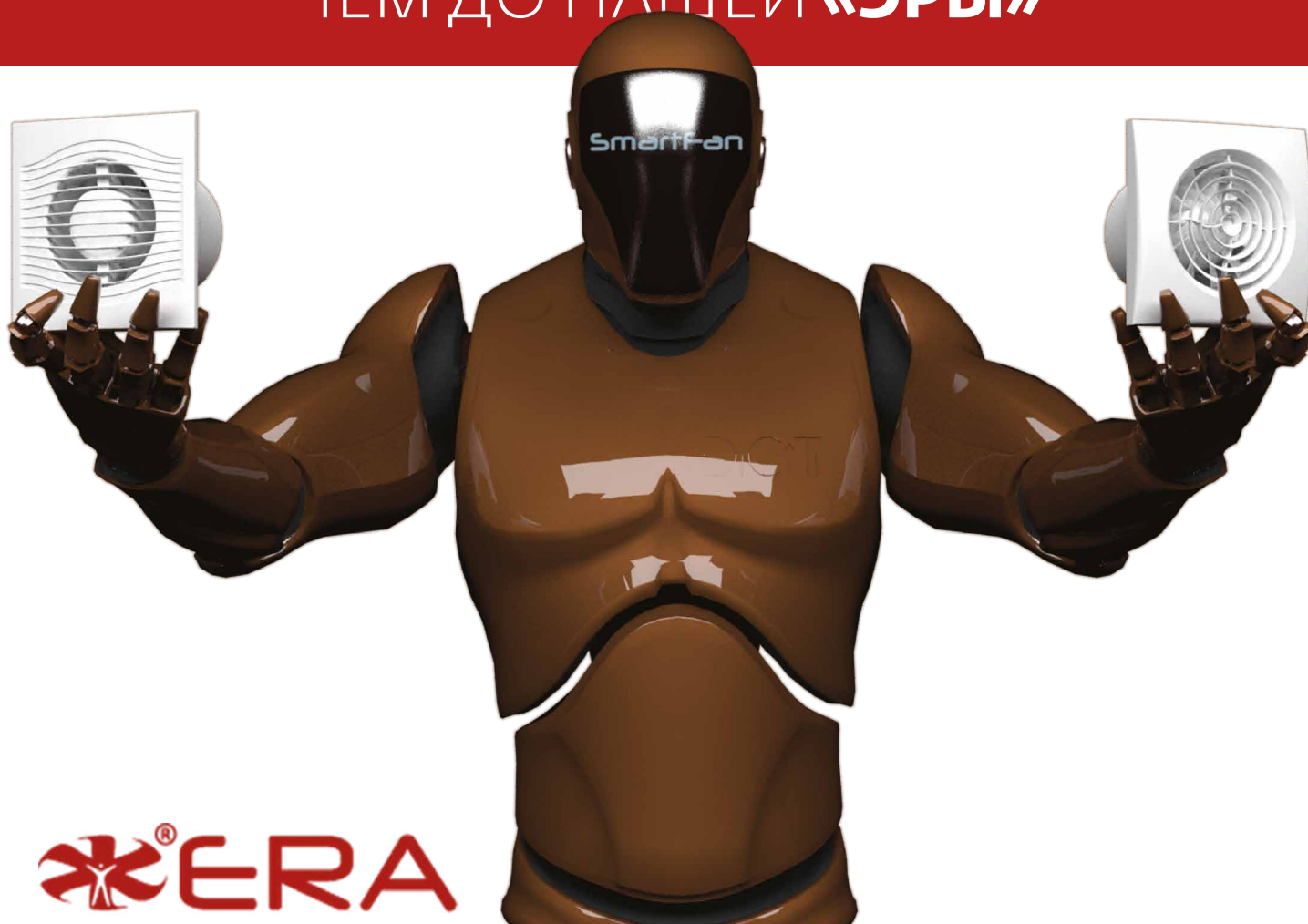
Radius Group is trying to remain at the forefront of the market and look for new prospects for the company's growth, while helping clients realize their most ambitious logistics and production projects.

**Olga Spichka**





# ЕВРОПЕЙЦЫ БУДУТ ДЫШАТЬ ГЛУБЖЕ, ЧЕМ ДО НАШЕЙ «ЭРЫ»



Если вы по-прежнему считаете, что мы экспортируем в Европу только нефть и газ, то вы глубоко ошибаетесь. К ним теперь можно добавить ещё и чистый воздух. Конечно, не поставляемый по трубопроводам и даже не в баллонах. Дышать свежим воздухом европейцам позволяет продукция компании «ERA».

В наше время мы слишком часто говорим об «импортозамещении», ведь согласитесь, раньше мы просто жить без иностранной продукции не могли, а сейчас, вот, потихоньку учимся...

Но, оказывается, есть предприятие, которое замещает импортную продукцию не на нашей территории, а на их же собственной. Причем, что характерно, абсолютно не боясь деятельности своих заграничных конкурентов. Всё дело – в качестве! Знакомьтесь – компания «ERA», один из мировых лидеров в производстве современных вентиляционных систем.

**Интересна динамика роста предприятия, которому в этом году исполнилось 20 лет:**

*Год 1997-й: ассортимент - 15 наименований, реализация - 8 000 шт.*

*Год 2007-й: ассортимент - 305 наименований, реализация - 6 000 000 шт.*

*Год 2012-й: ассортимент - 967 наименований, реализация - 13 000 000 шт.*

*Год 2014-й: ассортимент - 1211 наименований, реализация - 26 950 000 шт.*

*В 2012 же году, когда компания начала осваивать европейские рынки, логотип был адаптирован под латинское написание. Так вместо «ЭРА», на нём появилась «ERA».*

*Русские поймут, а европейцам легче. К тому же им надо привыкать... Раньше активную торговлю с зарубежными странами мы не вели, ограничивались территорией Российской Федерации и ближайших государств, которые входят в ЕврАзЭС, - рассказывает директор по развитию Михаил Филатов. - Теперь же мы достаточно активно ведём политику по завоеванию новых рынков - открываем для себя Еврозону, страны Восточной Европы.*

Впрочем, переговоры ведутся не только с европейскими странами, также пытаемся выйти и на другие рынки. Политика нашей компании сейчас такова: мы работаем над улучшением качества своей продукции, над её экологичностью, соответствием самым строгим мировым стандартам безопасности выпускаемых товаров.

Впрочем, нельзя сказать, что для того, чтобы выйти на европейский рынок, достаточно просто заявить о том, что у нас есть качественный продукт. Нужно пройти сертификацию, аудит, доказать, что и сама продукция, и сырьё, из которого она выпускается, соответствует европейским стандартам, в частности, REACH и RoHS.

Компания сейчас достаточно активно над этим работает, можно сказать, что это уже свершившийся факт, - продолжает Михаил Филатов. - В Европе «абы какой»





продукт предлагать нельзя, поэтому мы постоянно совершенствуемся, проводим работу по модернизации наших вентиляторов, чтобы они соответствовали критериям энергоэффективности ErP, которые применяются в Европе.

**- А как же Россия? Не повторится ли, как это было в советские времена: всё хорошее – на экспорт, что попроще – для своих?**

- Конечно, нет! Все наши разработки транслируются не только на Европу, но и на уже сложившийся рынок здесь, в Российской Федерации. Кстати, сейчас мы разрабатываем достаточно интересные технологические решения, которые выйдут в 2018 году, – это управление вентиляторами через гаджеты - смартфон, iPad, и первыми его увидят и оценят именно российские покупатели.

**- То есть ваша компания – одна из тех, благодаря которым о той самой «диверсификации экономики» можно говорить не только как о фигуре речи, о мечте, чем-то напоминающей горизонт?**

- Безусловно. Компания «ERA» един-

ственная на территории Российской Федерации, которая работает в таком ключе, - именно в бытовой вентиляции. Это очень сложный сегмент, здесь очень требовательный клиент. Если профессиональные вентиляционные установки не требуют дизайнерского решения, то наш покупатель очень внимательно относится как к дизайну, так и цветовому исполнению самой модели, поэтому был налажен серийный выпуск изделий с декоративным покрытием и применением современных технологий, например, такой, как Aquaprint, широко применяемой в автомобилестроении.

«ERA» – единственная в нашей сфере компания, которая здесь, на территории РФ, борется с иностранными компаниями-конкурентами и нацелена поддерживать курс на импортозамещение...

**- ...и, освободив родную землю, продолжили борьбу на поле иностранных конкурентов?**

- Да, мы динамично развиваемся, не боимся сложностей и достаточно грамотно работаем с клиентами за территорией Российской Федерации: персонал компа-

нии на высоком уровне знает иностранные языки. Менеджеры отдела продаж регулярно проводят по несколько встреч в месяц в разных странах. Компания прислушивается и учитывает требования иностранных клиентов и работает над всеми замечаниями, которые поступают. Компания «ERA» постоянно расширяет свой ассортимент товаров, делает для этого достаточно большие вложения. Мы готовы заказывать новые пресс-формы и развивать производство. Например, в первом квартале 2018 года открывается собственное производство металлообработки. На данный момент компания имеет несколько участков по разным направлениям, каждый из которых оснащен современным высокотехнологичным оборудованием. Работаем мы только с проверенными поставщиками сырья, такими, как LG Chem и LOTTE Advanced materials. В штате компании работает 470 высококвалифицированных специалистов, чья миссия – дать людям возможность дышать свежим воздухом, сохраняя здоровье в условиях большого города.

**Беседовал Алексей Сокольский**

# EUROPEANS WILL BREATHE DEEPER THAN BEFORE OUR **ERA**



If you still think that we are exporting to Europe only oil and gas, then you are deeply mistaken. Now you can add clean air to them. Of course, it is not supplied by pipelines or even in cylinders. The products of the company ERA allow Europeans to breathe fresh air.

There are enterprises, having got acquainted with the work of which, you involuntarily start to be proud of them as if you have something to do with them – as if you were at the foundation, took part in the formation or just worked for a certain period of time...

Today we talk too often about «import substitution», because you will agree, earlier we simply could not live without foreign products, and now, here, we are slowly learning...

But, it turns out, that there is an enterprise that replaces imported products not only on our territory, but on their own. And it is absolutely not afraid of activity of the foreign competitors. It is all about quality! Meet the company ERA, one of the world leaders in the manufacturing of modern ventilation systems.

**The dynamics of the company's growth, which is 20 years old this year, is interesting:**

*Year 1997: assortment – 15 items, realization – 8 000 pieces.*

*Year 2007: assortment – 305 items, realization – 6 000 000 pieces.*

*Year 2012: assortment – 967 items, realization – 13 000 000 pieces.*

*Year 2014: assortment – 1211 items, realization – 26 950 000 pieces.*

In 2012, when the company began to work on European markets, the logo was adapted for Latin writing. So instead of «ЭРА», it became «ERA». The Russians will understand, but it's easier for Europeans. In addition, they need to get used to...

– Previously, we did not actively trade with foreign countries, we limited ourselves to the territory of the Russian Federation and the nearest states that are members of the Eurasian Economic Community, – says Development Director Mikhail Filatov. Now we are actively pursuing a policy of conquering new markets – we are discovering the Eurozone, the countries of Eastern Europe. However, the

negotiations are being conducted not only with European countries, we also trying to enter other markets. The policy of our company is as follows: we are working to improve the quality of our products, on its environmental friendliness, compliance with the strictest international safety standards for manufactured goods.

However, we cannot say that it is enough simply to declare that we have a high-quality product to enter the European market. It is necessary to pass certification, audit, prove that the product itself and the raw materials from which it is manufactured meet European standards, in particular REACH and RoHS.

– The company is now working quite actively on this, we can say that this is a fait accompli, – continues Mr Filatov. – In Europe, «anyhow» product cannot be offered, so we are constantly improving, we are working to modernize our fans, so that they meet the criteria for energy efficiency ErP, which are



used in Europe.

– **But what about Russia? Won't it happen again, as it was in the Soviet times: everything good is for export, what is bad – for us?**

– Of course not! All our developments are supplied not only to Europe, but also to the already established market here in the Russian Federation. By the way, now we are developing quite interesting technological solutions that will come out in 2018 – this is the management of fans through gadgets – a smartphone, iPad, and Russian costumers will be the first to see and appreciate it.

– **That is, your company is one of those that make it possible to talk about the very «diversification of the economy» not only as a figure of speech, a dream that resembles the horizon?**

– Certainly. ERA is the only company on the territory of the Russian Federation that operates in this sphere – in household ventilation. This is a very complex segment, here is a very demanding customer. If professional ventilation systems do not require a design solution, then our customer is very attentive to both the design and the color of the model itself, so there was a serial production of systems with decorative coating and the use of modern technologies such as, for example, Aquaprint, widely used in the automotive industry.

ERA is the only company in our segment that is struggling with foreign companies-competitors in the territory of the Russian Federation and is aimed to support the policy of import substitution...

– **And, having liberated their native land, they continued their struggle on the field of foreign competitors?**

– Yes, we are dynamically developing, we are not afraid of difficulties, and we competently work with clients outside the territory of the Russian Federation: the company's staff knows foreign languages at a high level. Sales managers regularly hold several meetings a month in different countries. The company listens and takes into account the requirements of foreign customers, and works on all the comments that are received. The company ERA is constantly expanding its range of products, making solid investments for this. We are ready to order new molds and develop production. For example, in the first quarter of 2018, we are to open our own metalworking production. At the moment the company has several sites in different directions, each of them is provided with modern high-tech equipment. We work only with proven suppliers of raw materials, such as LG Chem and LOTTE Advanced materials. The company employs 470 highly qualified specialists whose mission is to give people the opportunity to breathe fresh air while maintaining their health in a large city.

**Interviewed by Alexey Sokolsky**





## ПОПРОБУЙТЕ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМИ

# ЦИБИТ



Центр исследования безопасности  
информационных технологий

**Е**вгения Викторовна Колодина, коренная москвичка, после окончания физико-математической школы поступила в Московский государственный лингвистический университет им. М.Тореза и должна была бы стать преподавателем иностранных языков для разведчиков, но жизнь внесла свои коррективы в развитие профессиональной карьеры.

**- Евгения Викторовна, каким был старт вашей профессиональной деятельности?**

- Свой трудовой путь я начинала в КГБ СССР. Дисциплина, исполнительность, четкость, аккуратность, ответственность, внимание к деталям – эти качества были заложены в основу представлений о работе в те времена.

После эпохальных изменений в стране – путча и революций начала 90-х – перешла в коммерческую организацию, где познакомилась с опытом иностранного менеджмента, и с тех пор практически всю жизнь занималась продвижением товаров и услуг. Быстрота реакции на изменения рынка и запросы клиентов, стремление к предоставлению им идеального сервиса, клиентоориентированность – всё это добавилось к перечисленным выше качествам.

Повышать свой уровень, расширять кругозор, приобретать новые знания и навыки мне нравилось всегда. Поэтому к сегодняшнему дню я успела также поучиться на юриста, получить диплом психолога, а также бизнес-образование по направлению «Топ-менеджмент» и образование по информационной безопасности.

Мне доводилось руководить продажами разных товаров и услуг – от продуктов питания, алкоголя и гидрофобизаторов до предметов декора, консалтинга и образовательных услуг, вплоть до создания и развития кадрового агентства.

Я самостоятельно прошла большой путь от помощницы руководителя до директорского кресла, и обрела свое место в компании «ЦИБИТ». От этой работы я получаю и удовольствие, и большую отдачу. Можно сказать, что вернулась к истокам своей трудовой деятельности. Ведь «бывших безопасников» не бывает, а кадровый состав нашей компании большей частью состоит из бывших сотрудников ФСБ. Это обусловлено нашей профессиональной деятельностью. Именно в этой компании мне удастся наиболее полно раскрыть свой профессиональный и творческий потенциал.

**- Как вы считаете, можно ли «выстраивать бизнес по-женски»?**

- Бизнес есть бизнес. Он не зависит от гендерного признака. Вся жизнь мне приходится работать большей частью в «мужских» направлениях бизнеса, и у меня это неплохо получается. Вот и сейчас я работаю преимущественно в мужской среде, ведь деятельность, которой мы занимаемся – это консалтинг по приведению организаций к соответствию требованиям регуляторов, таких как ФСБ России и ФСТЭК России. И, как вы догадываетесь, контингент здесь мужской.

Так что я строю бизнес и ни по-женски, и ни по-мужски, а по классическим законам бизнеса с поправкой на реалии времени и запросы рынка.



**- Вы являетесь директором по развитию компании «ЦИБИТ». Какие задачи возложила на вас эта должность?**

- В сущности, директор по развитию занимается всем: принимает участие во всех процессах, происходящих в компании. Но в первую очередь – это выстраивание структуры компании, развитие каналов оказания услуг, продажи, маркетинг и PR, кадровая политика, выведение новых услуг на рынок.

Яркий пример - кадровое агентство «ЦИБИТ», специализирующееся на подборе и трудоустройстве квалифицированных кадров в области информационной безопасности.

Когда мы начинали деятельность по созданию этого бизнес-направления, мало кто верил в его успех. Но я была уверена в том, что у нас замечательные перспективы, к тому же в них поверил президент Ассоциации защиты информации, открыв нашему кадровому агентству дорогу в будущее в 2015 году на IV Пленуме АЗИ, в соответствии с решением которого оно и было создано.

**- Для этого существовали какие-то предпосылки? И почему именно команда «ЦИБИТ» стала идеальной площадкой для реализации этого проекта?**

- Наличие спроса – огромный плюс в работе, ведь клиенты компании «ЦИБИТ» кровно нуждались в экспертах по защите информации с соответствующим уровнем образования, квалификации и стажа. Эти потребности мы выявляли в процессе консалтинга при приведении организаций к соответствию требованиям регуляторов.

Второе наше несомненное преимущество – традиционные профессиональные связи со специалистами-«безопасниками». Специфика личностей и деятельности этих суровых мужчин заключается в том, что они исторически не привыкли афишировать себя, раскрывать личную информацию, и поэтому их CV не так-то просто найти в открытых источниках. Мы помогаем таким людям правильно составить резюме, получить подтверждения их стажа из организаций, в которых они ранее работали, а подчас приходится доказывать и их образование. Сотрудничество с различными общественными организациями, такими как Союз защитников информации, Ассоциация защиты информации, с обществами выпускников профильных ВУЗов и, в частности, с Обществом выпускников Академии государственной безопасности, обуславливает успех в этом направлении.

Третье преимущество – это обширная география. Мы имеем связи по всей стране и не отказываем в поиске необходимых профессионалов, в каком бы городе ни находился заказчик, от Калининграда до Владивостока.

По большому счету, все наши услуги мы

предоставляем нашим клиентам вне зависимости от региона нахождения организации.

И, пожалуй, одним из наиболее важных факторов являются гарантии. Мы гарантируем 100-процентный результат и сопровождение клиента даже после окончания сделки.

Сегодня наше кадровое агентство демонстрирует стабильную динамику роста, информацию о нас передают из уст в уста, мы сотрудничаем с банками, телекоммуникационными компаниями, госструктурами, медиа-группами, известными системными интеграторами, и количество благодарственных писем в наш адрес постоянно растёт.

**- Какие проекты, направления деятельности компании требуют от вас наибольшего средоточия сил и ответственности?**

- У меня все проекты любимые. Ведь в каждый из них я вкладываю свою душу, свои силы и энергию.

Для меня всё начиналось с учебного центра. Получив первое высшее педагогическое образование и не реализовав себя ранее в этом направлении, я внутренне тянулась к этой среде. Именно поэтому «ЦИБИТ», где образовательная деятельность сочетается с бизнес-понятиями, стал для меня идеальным местом работы.

Традиционно учебный центр «ЦИБИТ» дает дополнительное профессиональное образование по направлению «Информационная безопасность», соответствующее требованиям регуляторов (ФСБ России, ФСТЭК России, Минкомсвязи т.п.). За последнее время мы внедрили новые учебные программы, ввели онлайн-обучение, электронное обучение (для удобства слушателей из разных регионов), корпоративные образовательные порталы, постоянно занимаемся совершенствованием учебных материалов, привлекаем новых авторитетных преподавателей, и иногда даже я сама выступаю перед слушателями. Я вообще много выступаю на всевозможных конференциях, форумах, презентациях, где рассказываю о том, что «ЦИБИТ» - это надежный compliance-партнер, консалтинговая компания, накопившая опыт экспертизы и помогающая организациям соответствовать требованиям по информационной безопасности.

Консалтинговое направление – весьма интересно. Приходится быть и дипломатом, и доктором, и психологом, и переводчиком с русского на русский, разъясняя требования нормативных документов и подзаконных актов, которые не всегда понятны тем, у кого нет опыта работы в этом направлении. Самостоятельно справиться с вопросами по лицензированию непрофильной организации не так-то просто, именно поэтому компании обращаются к нам за помощью. Среди наших клиентов го-



*Иногда человеку кажется, что он не может чего-то сделать, но это не всегда так. Можно предпринять дополнительные усилия, напрячься и достичь, казалось бы, недостижимого, ведь возможности человека поистине неисчерпаемы. И вот тогда наступает настоящее счастье. Попробуйте! Не пожалеете.*



сударственные и коммерческие структуры с громкими именами. И каждому надо предоставить безупречный уровень сервиса.

Трудно было бы отделить от всех вышеперечисленных направлений нашей компании деятельность по аттестации объектов информатизации. Здесь очень важно правильно донести до клиента необходимость аттестационных мероприятий, разобраться в наличии у него соответствующего оборудования и программного обеспечения. В некоторых случаях приходится помогать в приобретении такого оборудования и ПО.

Иногда к нам обращаются с нестандартными запросами, под которые мы разрабатываем дополнительные проекты, привлекаем дополнительные экспертные группы и ресурсы. Мы стараемся откликаться на любые потребности наших клиентов, лежащие в поле информационной безопасности или близкие к тем направлениям, которыми мы уже занимаемся.

Удовлетворение потребностей клиентов – наше правило. И именно это требует наибольшего сосредоточения сил.

**- Вы реализовали свои способности в полной мере? Какую планку вы ставите сами себе и чего требуете от своих подчиненных?**

- Перейдя в «ЦИБИТ», я столкнулась с большим количеством новой информации, новых задач, перспектив и проектов. Это превратило меня в генератора идей, которые просто забили фонтаном благодаря доброжелательной и уважительной атмосфере в компании. Для реализации возможностей и способностей, для их раскрытия и развития очень важно, какая обстановка царит в организации, с каким вниманием руководство относится к инициативам, как поощряет и мотивирует сотрудника.

И высота планки, в общем-то, тоже безгранична. Для достижения высот делим высокие цели на этапы, ставим промежуточные задачи и движемся вперед по мере их реализации и достижения. Моя планка для себя такая же, как для остальных людей. Я себя никогда не мыслила изолированно от коллектива, не отделяла от подчиненных. Мои победы – их заслуга. Их неудачи – моя ответственность. А в целом и победы, и неудачи у нас общие. Но побед все-таки гораздо больше.

Некоторые считают, что моим подчиненным не позавидуешь. Они все время должны соответствовать уровню, которого я от них требую. Их ответы должны быть четкими и по существу. Их вопросы должны нести в себе варианты решения задачи. Их отношение к компании должно быть честным и лояльным. И они всегда должны выполнять план. А планы у меня амбициозные. Со мной на работе не расслабишься. Если честно, я и сама всегда стремлюсь работать так, чтобы руководство еще не успело подумать о чем-то, а у меня уже это просчита-

но, подготовлено, сделано.

Но если сотрудник равнодушен к делу, которое мы вместе делаем, если мысль его постоянно работает в направлении развития нашего бизнеса, если слово «план» для него – цель, которую он выполняет, если он привносит и реализует новые идеи, ведущие к повышению благосостоянию компании, то он может быть уверен: его стремления и достижения не останутся незамеченными или недооцененными. Он получит отличную «школу» бизнеса, а уровень его доходов будет расти в зависимости от его вклада в дело компании.

**- Существует такая точка зрения, что счастье – это когда совпадают три его составляющие: когда человек делает то, что хочет, и это совпадает с тем, что он может и что должен сделать. Вы с этим согласны?**

- «Fais ce que dois, advienne, que pourra» («Делай, что должно, и будь, что будет») – говорит старинный рыцарский девиз. Это о необходимости борьбы с самим собой, о том, чтобы оставаться верным себе, отстаивать правду в повседневной жизни, верить в бога, страну и в самого себя. Я с этим согласна, а главным моим кумиром всегда был и остается Александр Васильевич Суворов. Его мудрые высказывания применимы ко всем сферам человеческой жизни.

«Без добродетели нет ни славы, ни чести». И я всегда стремилась творить добро, быть честной и по возможности справедливой, не терять ни минуты драгоценного времени.

«Где меньше войска, там больше храбрых». Это о нас. «ЦИБИТ» – небольшая по численности компания, и каждый наш специалист – уникален, каждый эксперт – бесценен, а вместе мы – огромная сила, не боящаяся никаких трудностей. Когда мы вместе – нам всё по плечу, и случайных людей в нашей команде нет.

«Кто удивил, тот победил». А это – о нашей маркетинговой политике. Стараемся удивлять своих клиентов и делать им приятные сюрпризы. И поскольку я лингвист по первому образованию, маркетологам и PR-щикам приходится непросто, ведь я постоянно требую от них нестандартных текстов, заголовков, формулировок, изюминки, может быть даже элементов провокации и, самое главное, посыла в самое сердце клиента.

Я, скорее, соглашусь с указанной вами точкой зрения, но к цитате, «что он может сделать» добавлю. Иногда человеку кажется, что он не может чего-то сделать, но это не всегда так. Можно предпринять дополнительные усилия, напрячься и достичь, казалось бы, недостижимого, ведь возможности человека поистине неисчерпаемы. И вот тогда наступает настоящее счастье. Попробуйте! Не пожалеете.

**Мария Башкирова.**



*Я себя никогда не мыслила изолированно от коллектива, не отделяла от подчиненных. Мои победы – их заслуга. Их неудачи – моя ответственность. А в целом и победы, и неудачи у нас общие. Но побед все-таки гораздо больше.*







## TRY TO BE HAPPY

Evgenia Viktorovna Kolodina, a native of Moscow, after graduating from a physico-mathematical school, entered the Moscow State Linguistic University previously known as Maurice Thorez Institute of Foreign Languages and should have become a teacher of foreign languages for scouts, but life has made its own adjustments to the development of her professional career.

### – Mrs Kolodina, what was the start of your professional activity?

– I started my career in the KGB of the USSR. Discipline, diligence, clarity, accuracy, responsibility, attention to detail – these qualities were laid in the basis of ideas about work in those days.

After landmark changes in the country – coup and revolutions of the early 90's – I moved to a commercial organization where I got acquainted with the experience of foreign management, and since then I have been promoting goods and services practically all my life. The rapid response to market changes and customer demands, the desire to provide them with the ideal service, the customer-oriented approach – all this added to the qualities listed above. A poster with the inscription in English «Nothing is done without enthusiasm» hung right in front of my eyes, and these were not idle words: I really worked with great devotion and enthusiasm.

I always liked to study, raise my level, expand my horizons, acquire new knowledge and skills. Therefore, as of today, I have managed to study to be a lawyer, get a diploma in psychology, as well as business education in the field of «Top Management» and information security.

I had the chance to head the sales of various goods and services – from food, alcohol and water repellents to decorations, consulting and educational services, up to the creation and development of a recruitment agency.

I went a long way from an assistant manager to the director's chair, until I found myself in the company CIBIT. I immediately realized – that is mine! I get both pleasure and great feedback from this work. One can say that I returned to the roots of my career. After all, there are no «former security guards», and the staff of our company mostly consists of former employees of the Federal Security Service. This is due to our professional activities. I manage to fully reveal my professional and creative potential in this company.

### – Do you think it is possible to «build a business like a woman»?

– Business is business. It does not depend on gender. All my life I have to work mostly in the «male» areas of business, and I am good at it. And now I still work mainly in a male environment, because the activities in which we are engaged in is consulting on bringing organizations to meet the requirements of regulators, such as FSB of Russia and FSTEC of Russia. And, you can guess that the community here is male. Information security is generally a male area.

So I build business neither in a woman's, nor in a man's manner, but according to classic laws of business, adjusted for the realities of time and market demands.

### – You are Development Director of the company CIBIT. What tasks did this post assign to you?

– In fact, the development director deals with everything, takes part in all the processes



*I never considered myself isolated from the collective, I did not separate myself from subordinates. My victories are their merit. Their failure is my responsibility. But in general, both victories and failures are common. But the victories are still much greater.*



taking place in the company. But first and foremost it is the alignment of the company's structure, the development of channels for the provision of services, sales, marketing and PR, personnel policy, the introduction of new services to the market.

The recruitment agency CIBIT is striking example, specializing in the selection and recruitment of qualified personnel in the field of information security.

When we started work on the creation of this business, few people believed in its success. But I was sure that we have great prospects, moreover, the president of the Information Protection Association believed in them, opening our career agency the way to the future in 2015 at the 4th Plenum of AZI, in accordance with the decision of which it was founded.

**– Were there any prerequisites for this? And why did the CIBIT team become an ideal platform for the implementation of this project?**

The availability of demand is a huge plus in the work, because the clients of the company CIBIT needed specialists in information security with the appropriate level of education, qualification and experience. We identified these needs in the process of consulting when bringing organizations to meet the requirements of regulators.

Our second undoubted advantage is the traditional professional ties with the «security» specialists and mostly with the information protection specialists. The specificity of personalities and activities of these harsh men is that they are historically not accustomed to publicizing themselves, to disclose personal information, and therefore their CVs are not so easy to find in open sources. We help such specialists correctly draw up a resume, obtain confirmation of their experience from the organizations in which they have worked before, and sometimes they have to prove their education. Cooperation with various public organizations, such as the Union of Information Protection Professionals, the Association of Information Protection, with the associations of specialized universities graduates and, in particular, with the Association of Graduates of the FSB Academy, causes success in this area.

The third advantage is the vast geography. We have contacts all over the country and do not refuse to find the necessary specialists, in whatever city from Kaliningrad to Vladivostok the customer is.

In essence, we provide all our other services – consulting on licensing, certification of information facilities and training – to our clients, regardless of the region where the organization is located.

And, perhaps, guarantees are one of the most important factors. We guarantee a 100% result and customer support even after the end of the deal.

So, today our recruitment agency

demonstrates stable growth dynamics, information about us is passed by word of mouth, we cooperate with banks, telecommunications companies, state structures, media groups, well-known system integrators, and the number of letters of gratitude to us is constantly growing.

**– What projects and lines of the company's activity require from you the greatest focus of power and responsibility?**

– I like all my projects. After all, I put my soul, force and energy in each of them.

– As for me, it all started with a training center. I was internally drawn to this sphere because I had received the first higher pedagogical education and not realized myself earlier in this field. That is why CIBIT, where educational activity is combined with business concepts, has become an ideal work place for me.

Traditionally, the training center CIBIT provides additional professional education in Information Security, which meets the requirements of regulators (FSB of Russia, FSTEC of Russia, Ministry of Communications, etc.). Recently, we have introduced new training programs, online training, e-learning (for the convenience of students from different regions), corporate educational portals, constantly improving learning materials, attracting new authoritative teachers, and sometimes even I speak to the audience.

In general, I often speak at various conferences, forums, presentations, where I talk about the fact that CIBIT is a reliable compliance partner, a consulting company that has accumulated experience of expertise and helps organizations meet information security requirements.

Consulting is very interesting. We have to be a diplomat, a doctor, a psychologist, and a translator from Russian to Russian, explaining the requirements of normative documents and by-laws that are not always understood by those who do not have experience in this field. It is not so easy to deal with licensing issues for a common organization independently, that is why companies turn to us for help. Among our clients there are state and commercial organizations with well-known names. And everyone should be provided with perfect level of service.

It would be difficult to separate the activity of certification of information objects from all the above mentioned areas of our company. It is very important to correctly communicate to a client the need for certification measures and understand the availability of appropriate equipment and software in the client's company. In some cases it is necessary to help in the purchase of such equipment and software.

Sometimes we are approached with non-standard requests, for which we develop additional projects and involve additional expert groups and resources. We try to





respond to any needs of our customers that lie in the field of information security or close to those areas that we already deal with.

Satisfying the needs of customers is our rule. And this requires the greatest concentration of efforts.

**– Have you realized your abilities to the full? What kind of standards do you set yourself and what do you require of your subordinates?**

– Coming to CIBIT, I came across a lot of new information, new tasks, prospects and projects. This turned me into a generator of ideas, which simply blow out like a fountain thanks to the friendly and respectful atmosphere in the company. Atmosphere in the organization, attention of management towards initiatives, the way how it encourages and motivates the employee are very important for realization of opportunities and abilities, for their disclosure and development.

And the height of the standards, in general, is boundless too. To achieve the heights, we divide high goals into stages, set intermediate tasks and move forward as they are realized and achieved. My bar is the same as for other people. I never considered myself isolated from the collective, I did not separate myself from subordinates. My victories are their merit. Their failure is my responsibility. But in general, both victories and failures are common. But the victories are still much greater.

Some believe that my subordinates not to be envied. They should always correspond to the level that I require of them. Their answers should be clear and substantive. Their questions should carry problem solving options. Their attitude towards the company must be honest and loyal. And they always have to complete the plan. And my plans are ambitious. You will not relax at work with me. To be honest, I always strive to work so that if the leadership thinks about something, I have already calculated, prepared and done it.

But if employees are not indifferent to the business that we are doing together, if they constantly thinking about the development of our business, if the word «plan» for them is the goal that they achieve, if they introduce and implement new ideas that lead to the company's well-being, then they can be sure: their aspirations and achievements will not go unnoticed or underestimated. They will

receive an excellent «school» of business, and the level of their income will grow depending on the contribution to the company's business.

**– There is a point of view that happiness is when its three components coincide: when a person does what he or she wants, and this coincides with what a person can and what should do. Do you agree with this?**

– «Fais ce que dois, advienne, que pourra» («Do what you must, no matter the consequences») – says an ancient chivalric motto. It is about the need to struggle with yourself, to remain faithful to yourself, to uphold the truth in everyday life, to believe in God, in the country and in yourself. I agree with this, but my main idol has always been and remains Alexander Vasilyevich Suvorov. His wise statements are applicable to all spheres of human life.

«Without virtue there is neither glory nor honor». I also always tried to do good, to be honest and as fair as possible, not to miss a minute.

«Where there are fewer troops, there is more bravery». This is about us. CIBIT is a small company, and each of our specialists is unique, every expert is invaluable, and together we are a huge force, we are not afraid of any difficulties. When we are together, we can do anything, and there are no random people in our team.

«To surprise the enemy is to defeat him». And this is about our marketing policy. We try to surprise our customers and make them pleasant surprises. And since I am a linguist, I constantly demand from my marketing and PR specialists non-standard texts, headlines, formulations, raises, maybe even elements of provocation and, most importantly, bringing it to the heart of the client.

– I, rather, agree with the point of view that you indicated, but I will add to the quote «what a person can do». Sometimes it seems to a person that he or she cannot do something, but it is not always true. You can make additional efforts, tense up and reach, it would seem, unattainable, because the possibilities of a human are truly unlimited. And then the real happiness comes. Try it! You will not regret.

**Maria Bashkirova**



*Sometimes it seems to a person that he or she cannot do something, but it is not always true. You can make additional efforts, tense up and reach, it would seem, unattainable, because the possibilities of a human are truly unlimited. And then the real happiness comes. Try it! You will not regret.*





# НАЙТИ И НЕ ПОТЕРЯТЬ РЕЗИДЕНТА...



## КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВУ ПО РАЗВИТИЮ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ОЭЗ БЫЛ ОРГАНИЗОВАН СОВМЕСТНО ТПП МО И ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

В последнее десятилетие формат индустриальных парков и особых экономических зон стал популярной тенденцией в нашей стране. Главы регионов заинтересованы в их создании, так как развитые промышленные площадки весьма привлекательны для инвесторов на территории. Два последних года были непростыми для промышленных парков. По мнению экспертов, общий спад в экономике повлиял на ослабление инвестиционной активности. Поэтому индустриальные парки сейчас заботятся о том, чтобы условия для развития производств и производственных услуг были максимально привлекательными. Управленцы промышленных площадок предоставляют резидентам услуги транспортной и складской логистики. Присутствует вся необходимая инфраструктура: подготовленные к покупке, аренде или размещению участки земли, подведенные инженерные и энергетические сети и необходимые комму-

никации. Нередко в индустриальных парках предоставляется помощь в сбыте продукции, а также сырьевая и производственная кооперация. Резидентам индустриальных парков и ОЭЗ остается заниматься лишь непосредственно производством.

Организаторы круглого стола постарались представить разный взгляд на проблему развития индустриальных парков в России. Одной из важнейших на сегодня является обеспечение клиентской базой особых экономических зон и исключение потери резидентов. Как отметил модератор круглого стола, вице-президент ТПП МО Вадим Винокуров, «потеря клиента для индустриального парка - большое жирное пятно на его репутации». Представители международных бизнес-объединений, компании-резиденты и специалисты экономических зон, собравшиеся за круглым столом, поделились опытом, как удерживать инвестора, какие сервисы необходимы, чтобы обеспе-

чить комфортную зону для работы в особых условиях.

Резиденты промышленных площадок - наиболее субсидируемая категория предпринимателей. Внутри ОЭЗ они обладают льготами и преференциями по местным, региональным и федеральным налогам, по таможенным пошлинам и платежам. Например, предполагается субсидирование затрат на уплату процентов по кредитам и субсидирование энергосбережения, энергетического аудита и присоединения к сетям энергоснабжения. И это далеко не все виды преференций и льгот для резидентов индустриальных парков и ОЭЗ.

Несмотря на сложные политические и экономические отношения между США и Россией, американский бизнес очень заинтересован в сотрудничестве с нашей страной. Об этом рассказал президент Американской торговой палаты в России Алексис Олегович Родзянко. Он уверен, что бизнес





– это мост между странами, который всегда должен оставаться вне политики, но в то же время способствовать конструктивному, дружественному диалогу правительств. Официальная статистика сегодня такова, что американские инвестиции в Россию составляют всего 9,5 млрд долларов в год аккумулируемых средств, да и торговый оборот достаточно скромный. Однако с другой стороны все мы видим, сколько в наших торговых сетях американских брендов. Поэтому официальные данные вызывают некоторые сомнения у главы Американской торговой палаты. По данным Алексиса Родзянко, порядка 90 американских компаний представили в палату независимые отчеты, согласно которым в российскую экономику вкладывается более 80 млрд долларов за год. «Наши отношения больше чем кажутся, и политические игры не могут повлиять на них», – уверен Родзянко. Он выразил надежду на дальнейшее активное и плодотворное сотрудничество.

О том, как развиваются индустриальные парки и особые экономические зоны в Московской области, доложил генеральный директор Корпорации развития Московской области Кирилл Евгеньевич Бычков. По его словам, Московский регион является крупнейшим потребительским регионом в России, и отсюда высокий спрос на все виды продукции. Именно в Московской области сосредоточен один из самых высоких кадровых потенциалов. Поэтому развитие инвестиционных проектов здесь полностью оправдано. «Задача корпорации, – отметил Кирилл Бычков, – обеспечение взаимодействия частных инвесторов и государственного сектора при реализации инвестиционных проектов – своего рода система «одного окна», которая помогает инвестору минимизировать соприкосновение с госструктурами, т.к. Корпорация берет на согласование проекты с муниципалитетами, областным правительством.

Подмосковный регион, без преувеличе-

ния, уникальный, ведь на его территории можно развивать практически все сферы народного хозяйства и производства. В настоящее время строится большое количество предприятий. Это и совместные производства, известные иностранные компании, открывающие свои представительства. В частности, «Мерседес-Бенц» строит свой завод в Солнечногорском районе на территории индустриального парка «Есипово».

Кирилл Евгеньевич представил три промышленных особые экономических зоны: «Дубна», «Ступино Квадрат» и «Исток». ОЭЗ «Дубна» – это сообщество большого количества высокотехнологичных производств, на которых выпускается продукция, не имеющая аналогов в мире. «Ступино Квадрат» – единственная в стране частная особая экономическая зона. «Исток» – ОЭЗ с профильным уклоном и работает для развития научного потенциала наукограда Фрязино, является центром российских разработок в области электроники.

Поддержка, которая оказывается резидентам Корпорации развития Московской области при реализации инвестиционных проектов, варьируется в зависимости от вида бизнеса и формы предприятия. Это и нулевая ставка по налогам в течение 5 первых лет, и плавное повышение в течение последующих 6 лет – наиболее распространенный формат, подходящий большинству производств. В 2016 году более 30 организаций воспользовались данными налоговыми льготами. Работает несколько программ по возврату средств, которые были затрачены на развитие производства. Рассматриваются также возможности оказания займов для резидентов.

Проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы и резиденты, как правило, связаны со строительством объекта, поэтому специалисты Корпорации стараются решать вопросы с техническими условиями, организацией стройки и другими заблаговременно.

Особую экономическую зону «Ступино

Квадрат» представила ее управляющий партнер и сопредседатель комитета по локализации Российско-Германской внешнеторговой палаты Евдокимова Екатерина Алексеевна. Концепция Ступинской ОЭЗ в том, что здесь большое внимание уделяется иностранным инвесторам. Им дается возможность сосредоточиться на своем бизнесе, а все организационные вопросы, подготовка площади, обучение персонала и многие другие вопросы возложены на плечи специалистов индустриального парка. Минимальный пакет услуг, по словам Екатерины Алексеевны, это предоставление участка земли с подведенными коммуникациями. Кроме этого, здесь помогут построить производство, ввести его в эксплуатацию, подобрать и обучить для него персонал, то есть по сути решить все проблемы, не выводя финансовый и кадровый ресурс из других направлений работы инвестора.

Земля территории «Ступино Квадрат» находится в частной собственности. И это единственная в стране особая экономическая зона частного типа. 100 гектар земли, на которой можно открывать крупные производства, а не только маленькие экспериментальные, как в других зонах Подмосковья, всегда к услугам новых резидентов. За два года работы в данной ОЭЗ заработало 17 предприятий. Энергетический ресурс «Ступино Квадрат» – 60 тыс. кубометров газа и тысячи мегаватт электричества, что не может не привлечь крупных производителей, считает Екатерина Евдокимова.

Естественно, предлагаются налоговые и таможенные льготы. Начало льготного периода для предприятия начинается с даты подписания соглашения о «резидентстве». Первые 8 лет налог на прибыль составляет 3%, следующие 6 лет – 8% и до 2064 – 15%, вместо обычных 20%. Есть еще масса преимуществ. К примеру, ограничение массовых государственных проверок, конечно, в силу законодательства. Появилась возможность получения статуса отечественного продукта





тем видам, которые производятся на территории ОЭЗ. Да и вопрос сбыта продукции сейчас прорабатывается. Сегодня на территории «Ступино Квадрат» расположены такие предприятия, как завод по производству мексиканских чипсов и лепешек «Солнце Мехико», мясоперерабатывающий комплекс по производству замороженных и охлажденных полуфабрикатов ООО «МеСи», производство сырья для хлебопекарных и кондитерских смесей ООО «Арвалус» и многие другие.

Управляющий партнер привела примеры не только удачных проектов развития резидентов в «Ступино Квадрат», но и обозначила трудности, с которыми приходится сталкиваться иностранным и отечественным партнерам. Сейчас важно найти финансовую и техническую модель недорогого строительства. Основная проблема в нашей стране – неорганизованность строительного рынка, считает Екатерина Евдокимова.

Генеральный директор ООО «Парк Ногинск» Олег Васильевич Карцов рассказал собравшимся свою историю успеха. За 10 лет существования в экономику Московской области силами специалистов индустриального парка было привлечено более 2 млрд евро. Функционирует 36 компаний и еще рассматривается 6 новых проектов. Планируется освоить около 500 га в течение ближайших 5 лет. В непосредственной близости от парка в скором времени пройдет высокоскоростная магистраль «Москва – Пекин». Есть намерения строительства железнодорожного логистического элемента. Сегодня известные предприятия запускаются на территории парка в Ногинске: ОАО «ХлебПром», ООО «НорАвтоРус», ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт», McDonalds, ООО «ЮнивеГЛоджистикс», ООО «Скани-я-Русь», ООО «Хьюбнер» и многие другие. Сейчас задача руководства парка – создать комфортные социальные условия для руководителей производств, персонала, рабочих. Немалое значение имеет влияние инфраструктуры территории на атмосферу внутри парка как промышленной площадки, так и социального объекта.

Вслед за Московской областью подтягиваются и ее соседи, перенимая лучший опыт и практики. О механизмах привлечения иностранных резидентов на Тамбовщину рассказал генеральный директор АО «Корпорация развития Тамбовской области» Чуканов Вячеслав Валентинович. В Тамбовской области индустриальные парки только начинают создаваться. Руководство региона заинтересовано в развитии промышленных площадок, и работа в этом направлении должна существенно поменять климат в регионе и сделать его достаточно перспективным. Сегодня уже стартовало несколько проектов. Механизм работы таков, что иностранный капитал рассматривается не только с точки зрения инвестиций, но и с позиции размещения на территории области современных производств, выпуска конкурентоспособной в мировом масштабе продукции и вывода ее на экспорт. Работа по привлечению инвестиций и развития индустриальных парков ведется с 2008 года. В оборот стали вводиться земли сельскохозяйственного назначения, и началось формирование инвестиционных площадок, а также структуры, которая работает по принципу «одного окна». Геополитическая составляющая Тамбовской области достаточно привлекательна. Это и граница с развитыми в промышленном отношении регионами, и прямое сообщение с Московской областью. Регион участвует в перспективном проекте – строительстве частной автодороги «Шелковый путь», которая соединит 8 субъектов Российской Федерации. На Тамбов возлагается строительство полосы отвода, протяженностью 500 км автодороги.

Изучив опыт регионов, Корпорация развития Тамбовской области выбрала определенную модель. Тут есть своя кадастровая, юридическая, проектная и градостроительная службы. Воплощаются в жизнь успешные проекты совместно со швейцарской компаний DEGA – Тамбов. Есть такой опыт, как создание моногородов – город Котовск включен в список получения статуса территории опережающего социально-экономического развития. А это, в свою очередь, возмож-

ность предоставить льготы резидентам ОЭЗ и миллионные преференции.

С условиями, на которых готовы работать европейские инвесторы, а также возможностями, которые сегодня предоставлены законодательством для совместной работы, собравшихся ознакомили представитель Евразийской экономической комиссии Максим Олегович Иванов и генеральный директор Бельгийско - Люксембургской Торговой палаты в России Олег Борисович Прозоров.

Максим Иванов рассказал, что по поручению глав правительств Евразийская экономическая комиссия занималась подробным изучением объектов индустриальной инфраструктуры в разных странах. По его словам, в государствах отличаются стандарты, подходы к управлению и организации работы на объектах. Специалисты комиссии попытались синхронизировать и представить самые удачные практики. Сформирована некоторая база индустриальных объектов, и сейчас разрабатывается программа их поддержки. Максим Олегович отметил, что решается вопрос о таможенных преференциях в отношении индустриальных парков и ОЭЗ. Он также рекомендовал рассматривать для своего дальнейшего развития международные транспортные пути.

А «на десерт» участникам круглого стола был предоставлен концептуальный план архитектурных решений индустриальных парков и особых экономических зон для большей привлекательности.

Важность внедрения новейших достижений архитектурной практики, создающей новый облик каждой конкретной территории, отметил Владимир Бурмистров, генеральный директор архитектурной фирмы «Стилистика». Необходимо развивать по примеру зарубежных аналогов промтуризм. Владимир Алексеевич привел примеры инновационной архитектуры, которая сможет сделать привлекательными промышленные площадки и для ознакомления, и для работы, привлечь более молодое поколение к данной инфраструктуре.

**Ольга Спичка**





# TO FIND AND NOT TO LOSE A **RESIDENT...**

A ROUNDTABLE DISCUSSION ON INTERNATIONAL BUSINESS COOPERATION FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS AND SEZS WAS ORGANIZED JOINTLY BY THE CCI OF THE MOSCOW REGION AND LLC BUSINESS-DIALOG MEDIA

The format of industrial parks and special economic zones has become a popular trend in our country in the last decade. Heads of regions are interested in their creation, since developed industrial sites are very attractive for investors in the territory. The last two years were difficult for industrial parks. According to experts, the general decline in the economy resulted in the weakening of investment activity. That is why today industrial parks are concerned to make the conditions for the development of production and production services the most attractive. Managers of industrial sites provide residents with transportation and warehouse logistics services. There is all the necessary

infrastructure: land plots prepared for purchase, lease or location, engineering and power networks and necessary communications installed. Often there is assistance in the sale of products, as well as raw materials and production cooperation in industrial parks. Residents of industrial parks and SEZs remain engaged only in production itself.

The organizers of the round table tried to present a different view on the problem of the development of industrial parks in Russia. Today one of the most important problems is the provision of a client base of special economic zones and the elimination of the loss of residents. As a moderator of the round table,

Vice President of the Chamber of Commerce and Industry Vadim Vinokurov noted that «the loss of a client for an industrial park is a blot on its escutcheon». Representatives of international business associations, resident companies and specialists of economic zones who gathered at the round table shared their experience on how to keep an investor, what services are needed in order to provide a comfortable zone for working in special conditions.

Residents of industrial sites are the most subsidized category of entrepreneurs. Inside the SEZ they have privileges and preferences for local, regional and federal taxes, customs duties and payments. For example, it is expected to



subsidize the costs of interest on loans and subsidize energy conservation, energy audit and connection to power supply networks. And this is by no means all kinds of preferences and benefits for residents of industrial parks and SEZs.

Despite the difficult political and economic relations between the US and Russia, American business is very interested in cooperation with our country. This was said by the president of the American Chamber of Commerce in Russia Alexis Rodzianko. He is sure that business is a bridge between countries, which should always remain outside politics, but at the same time contribute to a constructive, friendly dialogue of governments. Official statistics today are such that US investment in Russia is only \$ 9.5 billion a year, and the trade turnover is modest. However, on the other hand, we all see that there are many US brands in Russian retail networks. Therefore, the head of the American Chamber of Commerce has some doubts regarding the official data. According to Alexis Rodzianko, about 90 American companies submitted independent reports to the Chamber, according to which more than \$ 80 billion per year are invested in the Russian economy. «Our relations are bigger than they seem, and political games cannot affect them,» Mr Rodzianko said. He expressed hope for further active and fruitful cooperation.

Kirill Evgenievich Bychkov, Director General of Moscow Region Development Corporation, reported on the development of industrial parks and special economic zones in the Moscow region. According to him, the Moscow region is the largest consumer region in Russia, and hence there is a high demand for all types of products. It is in the Moscow region that one of the highest human resources potential is concentrated. Thus the development of investment projects here is fully justified. «The task of the corporation is to ensure the interaction of private investors and the public sector in the implementation of investment projects – a kind of «one-stop

shop» system that helps an investor minimize contact with government structures, because the corporation coordinates projects for approval with municipalities and the regional government,» said Mr Bychkov.

The Moscow region is unique, without exaggeration, because practically all spheres of the national economy and production can be developed on its territory. A large number of enterprises are being built at the moment. These are joint ventures as well, famous foreign companies are opening their representative offices. In particular, Mercedes-Benz is building its own plant in Solnechnogorsk district on the territory of the Esipovo industrial park.

Mr Bychkov presented three industrial special economic zones: Dubna, Stupino Quadrat and Istok. SEZ Dubna is a community of a large number of high-tech productions, where products that have no analogues in the world are manufactured. Stupino Quadrat is the only private special economic zone in the country. Istok is a special economic zone with a profile specialization which is working to develop the scientific potential of the Fryazino science city, it is the center of Russian developments in the field of electronics.

The support that is provided to residents by Moscow Region Development Corporation when implementing investment projects varies depending on the type of business and the form of the enterprise. This includes the zero tax rates for the first 5 years, and a smooth increase over the next 6 years – that is the most common format, suitable for most industries. In 2016, more than 30 organizations benefited from these tax breaks. There are several programs for the return of funds spent on the development of production. Possibilities for lending to residents are also considered.

Problems encountered by investors and residents are usually associated with the construction of a facility, so the specialists of the Corporation try to resolve issues

with technical conditions, construction organization and others in advance.

The special economic zone Stupino Quadrat was presented by its managing partner and co-chairman of the committee on the localization of the Russian-German foreign trade chamber Evdokimova Ekaterina Alekseevna. The concept of the Stupino SEZ is that it pays much attention to foreign investors. They are given an opportunity to focus on their business, and all the organizational issues, arrangement of a site, training of personnel and many other issues are assumed by the specialists of the industrial park. The minimum package of services, according to Ekaterina Alekseevna, is the provision of a plot of land with installed communications. In addition, they will help to build production, put it into operation, pick up and train personnel for the production, that is, in essence, they solve all problems without deducing financial and personnel resources from other areas of the investor's work.

The land of the territory Stupino Quadrat is privately owned. And this is the only special economic zone of the private type in the country. 100 hectares of land is always to the services of new residents who can open a large-scale production, but not just a small experimental one, as in other zones of the Moscow region. 17 enterprises have started their work in this SEZ over two years of its work. The energy resource of Stupino Quadrat is 60 thousand cubic meters of gas and thousands of megawatts of electricity, which cannot but attract large production workers, Ekaterina Evdokimova believes.

Of course, tax and customs benefits are offered. The beginning of the grace period for an enterprise starts with the date of signing the agreement on «residency». The first 8 years income tax rate is 3%, the next 6 years – 8% and up to 2064 – 15%, instead of the usual 20%. There are also many advantages. For example, it is the restriction of mass state inspections, of course, by virtue of legislation.





There is an opportunity to obtain the status of the domestic product to those types that are produced in the SEZ territory. And the question of selling products is being worked out at the moment. Today in the territory of Stupino Quadrant there are such enterprises as a factory for the production of Mexican chips and flat cakes Sun of Mexico, a meat processing complex for the production of frozen and refrigerated semifinished products LLC MeCi, production of raw materials for bakery and confectionary mixtures LLC Arvalus and many others.

The Managing Partner not only gave examples of successful projects of the development of residents in Stupino Quadrant, but also outlined the difficulties faced by foreign and domestic partners. Now it is important to find a financial and technical model of inexpensive construction. The main problem in our country is the lack of organization in the construction market, says Ekaterina Evdokimova.

The Director General of LLC Park Noginsk Oleg Vasilyevich Kartsov told the audience his success story. Experts of the industrial park have attracted more than 2 billion euros in the economy of the Moscow region over 10 years of the park's existence. There are 36 companies operating and 6 new projects are considered. It is planned to develop about 500 hectares within next 5 years. The high-speed Moscow-Beijing highway will soon pass in a close proximity to the park. There are plans to build a railway logistics element. Today, well-known enterprises are launched in the Noginsk park: OJSC KhlebProm, LLC NorAvtoRus, LLC LUKOIL-Centernefteprodukt, McDonalds, LLC UNIVEG Logistics, LLC Scania-Rus, LLC Hubner and many others. Today the task of the park's management is to create comfortable social conditions for production managers, personnel, workers. The influence of the territory's infrastructure on the atmosphere inside the park as an industrial site and a social object is also of a great importance.

Following the Moscow region, its neighbors are also catching up, adopting the best experience and practices. CEO of JSC Development Corporation of the Tambov region Vyacheslav Valentinovich Chukanov spoke about the mechanisms of attracting foreign residents to the Tambov region. Industrial parks in the Tambov region are just at the beginning of their development. The leadership of the region is interested in the development of industrial sites, and work in this area should substantially change the climate in the region and make it sufficiently promising. Several projects have already been started as of today. The mechanism of work is such that foreign capital is considered not only from the point of view of investment, but also from the position of locating modern production facilities in the region, manufacturing a globally competitive product and exporting it. The work on attraction of investments and development of industrial parks has been conducted since 2008. Agricultural lands were put into circulation, the formation of investment sites as well as a structure that operates on the principle of «one-stop shop» were started. The geopolitical component of the Tambov region is quite attractive. It has borders with the industrialized regions and a direct connection with the Moscow region. The region participates in a promising project – the construction of the Silk Road private highway, which will connect 8 regions of the Russian Federation. Tambov is responsible for the construction of a 500-kilometer relocation of the road.

Having studied the experience of the regions, Development Corporation of the Tambov region chose a certain model. It has its own cadastral, legal, project and town planning services. Successful projects are being implemented together with the Swiss company DEGA-Tambov. There is such experience as the creation of monotowns – the city of Kotovsk is included in the list for obtaining the status of the territory of

advanced social and economic development. And this, in turn, is an opportunity to provide benefits to residents of the SEZ and preferences of millions.

The representative of the Eurasian Economic Commission Maxim Olegovich Ivanov and CEO of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia Oleg Borisovich Prozorov presented the conditions in which European investors are ready to work, as well as the opportunities that are now provided by the legislation for joint work.

Mr Ivanov said that on behalf of the heads of governments the Eurasian Economic Commission was engaged in a detailed study of industrial infrastructure in different countries. According to him, the standards, approaches to management and organization of work at the objects differ from state to state. The specialists of the Commission tried to synchronize and present the most successful practices. A certain base of industrial facilities has been formed, and now a program of their support is being developed. Mr Ivanov noted that the issue of customs preferences in respect of industrial parks and SEZ is being decided. He also recommended considering international transport routes for further development.

And as a «dessert» the round table participants were provided with a conceptual plan for architectural solutions of industrial parks and special economic zones for greater attractiveness.

CEO of the architectural company Stylistics Vladimir Burmistrov highlighted the importance of introducing the latest achievements of architectural practice creating a new look for each specific territory. It is necessary to develop industrial tourism following the example of foreign analogues. Mr Burmistrov cited examples of innovative architecture that can make industrial sites more attractive for both acquaintance and work, attract a younger generation to this infrastructure.



## В БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ – ЗАВОЕВАТЬ МИРОВЫЕ РЫНКИ

## SHORT-TERM PLAN – TO TAKE ON WORLD MARKETS

Российский конструктор «Фанкластик», родившийся из детской мечты выпускника «бауманки», программиста Дмитрия Соколова, за неполные два года своего существования стал новым словом в моделировании, полноценным участником образовательного процесса в российских образовательных учреждениях, сумев удивить искушенный международный рынок игрушек.

В чем принципиальное отличие конструктора от аналогичной продукции? «Фанкластик» вышел на рынок с пространственным типом соединения деталей, где каждая деталь может соединяться в любой плоскости как минимум тремя способами, что фактически означает безграничные возможности для моделирования. Умный конструктор «Фанкластик» развивает пространственное и логическое мышление, учит детей принимать решения, придумывать собственные варианты конструкций, развивает мелкую моторику, совершенствует цветовое восприятие, улучшает социальную адаптацию. Ребристая поверхность деталей конструктора массирует подушечки пальцев, за счет чего стимулируются нервные окончания и активизируется работа мозга.

Учитывая бесспорную полезность изобретения, совместно с Московским государственным университетом, Ассоциацией рынка артиндустрии была создана рабочая группа, которая взялась за разработку учебно-методической программы, рассчитанной на годовой курс занятий для детей в возрасте 7-12 лет. Методическое пособие демонстрировалось на педагогическом форуме, на Всероссийском форуме лагерей, на Всероссийском съезде педагогов дополнительного образования.

Также образовательная программа «Фанкластик» одержала победу в номинации «Оборудование и средства обучения для технической направленности, в том числе для робототехники ДОД» и была рекомендована педагогическим сообществом для начальной школы. Конкурс проходил в рамках VII Межрегионального межведомственного образовательного форума с 27 по 29 марта в Москве.

Еще одно направление – развитие ритейла. Благодаря выстроенной и отлаженной цепочке взаимодействия с оптовыми крупными дистрибьюторскими компаниями, специализированными детскими сетевыми магазинами, конструктор «Фанкластик» доступен сегодня каждой семье. Для коммуникации с детьми и родителями «Фанкластик» является постоянным участником городских праздников и детских фестивалей: «Спортленд – Территория детства», День Города на ВДНХ «Город придумщиков» и т.д.

Активно происходит продвижение конструктора на международные рынки: уже налажены контакты с зарубежными дистрибьюторами, готовыми осуществлять логистику не только в европейские страны, но и на другие континенты. При этом важным этапом для продвижения «Фанкластика» на международных рынках стало получение патента.

Обладающий большим потенциалом в развитии пространственно-образного мышления, конструктор «Фанкластик» не имеет себе равных. Тем не менее, его разработчики не останавливаются на достигнутом, планируя покорить своим изобретением весь мир.

<https://fanclastic.ru/>

The Russian construction kit Fanclastic, which born from a childhood dream of the Bauman University graduate, programmer Dmitry Sokolov, has become a new word in modeling for less than two years of its existence and a regular participant in the educational process in Russian educational institutions, being able to surprise the sophisticated international toy market.

What is the fundamental difference between this construction kit and similar products? Fanclastic entered the market with a spatial type of connecting parts, where each part can be attached in any plane in at least three ways, which in fact means unlimited possibilities for modeling. Smart construction kit Fanclastic develops spatial and logical thinking, teaches children to make decisions, invent their own designs, develops fine motor skills, improves color perception and improves social adaptation. The ribbed surface of the details massages the fingerpads, thus stimulates the nerve endings and activates the work of the brain.

Taking into account the undisputable utility of the invention, a working group was set up in cooperation with the Moscow State University, the Association of the Art Industry Market, which took up the development of a training program designed for an annual course of study for children of 7-12 years. The guidance manual was demonstrated at the pedagogical forum, at the All-Russian forum of camps, at the All-Russian congress of teachers of additional education.

Also, the educational program Fanclastic won the nomination «Equipment and training facilities for technical sphere, including for additional education in robotics» and was recommended by the pedagogical community for primary school. The contest was held within the framework of the VII Interregional Interdepartmental Educational Forum on 27-29 March in Moscow.

Another area is the retail development. Thanks to the built-in and well-established chain of interaction with wholesale large distribution companies, specialized chain stores for children, the Fanclastic construction kits are available for every family today. Fanclastic is a regular participant in city holidays and children's festivals for communication with children and parents: «Sportland – Territory of Childhood», City Day at VDNKh, «City of Inventors», etc.

The construction kit is actively promoted to international markets: contacts with foreign distributors which are ready to carry out logistics not only to European countries, but also to other continents have already been established. At the same time, the receipt of a patent was an important stage for the promotion of Fanclastic in international markets.

Having a great potential in the development of spatial-figurative thinking, the Fanclastic construction kit has no peers. Nevertheless, its developers do not stop there and plan to conquer the whole world with their invention.

<https://fanclastic.ru/>





## КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АВТОПАРКОМ

### Что дает установка GPS/ГЛОНАСС - систем мониторинга на транспорт?

- Сокращение расходов на транспорт за счет усиленного контроля
- Повышение эффективности работы сотрудников
- Усиление дисциплины водителей (никаких "сливов" и "левых" рейсов)
- Исключение махинаций с грузом (система позволяет контролировать любые механизмы и процессы, вплоть до вращения щетки или разгрузки самосвала)
- Обеспечение безопасности автотранспорта

Согласно исследованиям, использование спутниковых систем GPS/GSM для мониторинга и контроля автотранспорта сокращает расходы компании

## в среднем на 30%

Срок окупаемости, в зависимости от объемов и специфики транспортных перевозок, составляет

## от 2 до 6 месяцев



### Почему мы?

Более 10 лет работаем на рынке телематических систем

Оснащаем автопарки собственным оборудованием

Являемся разработчиками ПО

Имеем мощные сервера для хранения данных

Полное соответствие законодательству РФ (лицензии и сертификаты)

Как начать контролировать свой транспорт и оптимизировать расходы?

**8-495-540-40-84, 8-800-3333-289**

[team@monitoring-auto.ru](mailto:team@monitoring-auto.ru)

**[www.monitoring-auto.ru](http://www.monitoring-auto.ru)**



# ТЕХНОЛОГИИ. КАЧЕСТВО. СТЕРИЛЬНОСТЬ.



## О КОМПАНИИ

Компания «СтериПак Сервис» – инновационное предприятие, предоставляющее услуги контрактного производства медицинских изделий. Наши возможности по сборке продукции в чистом помещении (7 класс ИСО), упаковке изделий и финишной стерилизации, а также валидации процессов производства позволяют предложить нашим клиентам комплексные решения.

## ABOUT COMPANY

SteriPack Service is an innovative company that provides contract manufacturing services for medical products. Our ability to assemble products in clean room (ISO 7th grade), product packaging, terminal sterilization and manufacturing processes validation allows us to offer our customers complete solutions. Entrust manufacturing your products to professionals!



**ТЕХНОПАРК  
TECHNOPARK**

Аккредитованный центр  
коллективного пользования

**+7 (495) 728-15-87**  
**WWW.STERI-PACK.RU**