

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

#8 December 2017



With the  
support of the  
CCI of Russia

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

REGION OF THE  
MONTH - **SAINT  
PETERSBURG**

MAGIC OF SILVER

PHARMACEUTICALS  
OF THE **NEW  
GENERATION**



**GREEN TREES:**  
CHRISTMAS BUSINESS

**ЗИМНИЙ ОТДЫХ В КРУПНЕЙШЕМ  
ЗАГОРОДНОМ КОМПЛЕКСЕ  
ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ**

**MAXIMA**

---

**P A R K**

**К ВАШИМ УСЛУГАМ:**

- Зрелищные соревнования по конному спорту, шоу и показательные выступления
- Комфортабельная гостиница
- Фитнес-зал с 25-метровым плавательным бассейном и джакузи
- Спа-процедуры, русская баня и хаммам
- Каток, детская горка и лыжня
- Банкетный зал на 300 мест и оборудованный конференц-зал
- Зимние семейные развлечения, детские ёлки и уроки верховой езды
- Полный спектр услуг по организации мероприятий различного формата

21 км от МКАД, Дмитровский район, д. Горки Сухаревские  
8 (495) 137 52 91 | [maximaevent.ru](http://maximaevent.ru)

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 Россыйкин  
 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: генеральный директор компании  
**Green Trees Ольга Лебедева**  
 фотограф: Павел Сударинов

## РЕГИОН НОМЕРА – САНКТ ПЕТЕРБУРГ. REGION OF THE MONTH - SAINT PETERSBURG.

2

ПРОЕКТНЫЕ ОФИСЫ: ОПЫТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.  
**PROJECT OFFICES: THE EXPERIENCE OF SAINT PETERSBURG.**

6

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТПП: «В НАШЕМ ГОРОДЕ ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ  
 РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА».  
**SAINT PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY: «OUR CITY HAS  
 GOT EVERYTHING NECESSARY FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS».**

12

БИЗНЕС ПО-ЛИДЕРСКИ.  
**LEADERS' BUSINESS.**

16

SUVANTOJARVI – ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ФИНЛЯНДИИ.  
**SUVANTOJARVI – BETTER THAN IN FINLAND.**

22

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: «ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ В ЭКСПОФОРУМ!».  
**SERGEY VORONKOV: ALL ROADS LEAD TO EXPOFORUM!**

28

МАГИЯ СЕРЕБРА.  
**MAGIC OF SILVER.**

32

КОМПАНИЯ «АЛЛОФАРМ»: «У НАС ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ СТАТЬ ПЕРВЫМИ!».  
**ALLOPHARM: WE ARE WELL-PLACED TO BECOME THE FIRST!**

36

ФАРМАЦЕВТИКА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ.  
**PHARMACEUTICALS OF THE NEW GENERATION.**

42

ЧЕРЕЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ – К ЭФФЕКТИВНОСТИ.  
**TO EFFICIENCY THROUGH RESTRUCTURING.**

## СВОЙ БИЗНЕС. OWN BUSINESS.

48

ДОСТУПНО, КАЧЕСТВЕННО, РЯДОМ С КРЕМЛЁМ.  
**AFFORDABLE, HIGH-QUALITY, NEXT TO THE KREMLIN.**

54

ЗДРАВСТВУЙ, ЁЛКА! НОВЫЙ ГОД!  
**HELLO, CHRISTMAS TREE! NEW YEAR!**

## ПРАВОВОЕ ПОЛЕ. LEGAL REGULATION.

60

СЕМЬ СПОСОБОВ МОШЕННИЧЕСТВА КОНТРАГЕНТОВ.  
**SEVEN TYPES OF FRAUD BY COUNTERPARTY.**

# ПРОЕКТНЫЕ ОФИСЫ: ОПЫТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

В 2015 году на экономическом форуме Президент России Владимир Владимирович Путин поручил создать во всех регионах проектные офисы, которые должны заниматься улучшением условий ведения бизнеса. Руководитель проектного офиса администрации губернатора Санкт-Петербурга Юлия Вячеславовна Лудина рассказывает журналу «Russian Business Guide» о первых результатах работы проектного офиса в культурной столице России и других особенностях региона.



**Мария Суворовская: - Вы являетесь начальником проектного управления – проектного офиса администрации губернатора Санкт-Петербурга. Какие у офиса основные задачи?**

- Наш проектный офис создан в составе администрации губернатора Санкт-Петербурга в начале 2016 года, главной задачей которого является улучшение условий ведения бизнеса в городе. Помимо внедрения в исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга (далее ИОГВ) проектного управления, проектный офис отвечает за организацию работы специального коллегиального органа –

штаба по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге. В рамках штаба представители бизнес-сообщества и власти совместно решают наиболее сложные и актуальные проблемы, связанные с административными барьерами. Кроме того, в зону ответственности проектного офиса входит работа с российскими и международными инвестиционными рейтингами, в том числе с Национальным рейтингом состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации и Международным рейтингом Всемирного банка Doing Business. Отдельно отмечу работу проектного офиса в рамках исполнения распоряжения прави-

тельства РФ от 31.01.2017 № 147-р по координации ИОГВ для достижения целевых показателей по всем 12-ти целевым моделям упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Таким образом, проектный офис – это орган, который осуществляет функцию управления изменениями по всем ключевым сферам, от которых зависит бизнес.

**Вадим Винокуров: - В России всегда существовала вертикаль власти. Был начальник, был подчинённый, второй получал указания и исполнял. Переход к проектной работе в чиновничьей сре-**

**де – это явление необычное. Насколько это ломает психологию госслужащих?**

- У нас законом прописано – госслужащие должны работать по поручению. А проектное управление предполагает переход от поручений к командной работе, когда нужно принимать коллективные решения и им следовать. Для всех госслужащих мы проводим обучение и показываем, каким образом нужно переходить от системы поручений к проектной работе. Каждый член команды обладает собственной компетенцией и собственной ответственностью за принятое решение, чтобы достичь нужного результата. Люди начинают понимать, что от их действий зависит какой-то элемент в проекте. При этом законодательство в отношении госслужбы пока не изменилось, встаёт вопрос о двойном подчинении. Чтобы не возникало конфликта интересов, мы разъясняем людям, в чём они выигрывают.

**Вадим Винокуров: - Кроме соподчинения есть и вторая проблема – это мотивация сотрудников. Как вы делите более и менее эффективных служащих? В какой степени удаётся использовать материальные и нематериальные стимулы для чиновников в проектной работе?**

- В большей степени мы говорим о нематериальной мотивации. Команды изначально формируются из сильных кандидатов: это квалифицированные сотрудники, которые могут принимать решения и обладать необходимыми компетенциями. Увеличивается их ответственность и растёт статус – это служит стимулом, а также мотивирует других служащих, кто тоже хотел бы войти в команду. Приходит понимание, что это переход от рутинной работы к интересному взаимодействию с личной ответственностью.

**Мария Суворовская: - Вы фактически меняете ментальность чиновников, внедряете новый подход к работе. Как, на ваш взгляд, должен строиться новый формат общения между бизнесом и властью?**

- Все органы исполнительной власти вошли в активный диалог с бизнесом на основе проектного подхода. Бизнес выдвигает инициативы, а исполнительная власть их рассматривает. Наш губернатор Георгий Сергеевич Полтавченко говорит: «На первом месте должен быть бизнес, потому что именно он формирует экономику города». Предприниматели являются налогоплательщиками и работодателями. Мы должны ориентироваться на их потребности. Существуют экспертные сообщества, в том числе АСИ (Агентство стратегических инициатив), которые вовлечены в процесс принятия решений, связанных с инвестиционным благополучием города. Например, если у нас разрабатывается какое-либо изменение в нормативно-правовом акте, мы привлекаем экспертов из биз-

неса. Это помогает с двух сторон оценивать ситуацию и принимать качественные решения.

**Мария Суворовская: - Юлия Вячеславовна, как вы работаете с АСИ, синхронизируете ли свои действия и планы?**

- Мы активно работаем с Агентством. У нас одна задача – сделать условия для ведения бизнеса лучше. Помогают слаженные отношения, есть представительство по Северо-Западу. Все инициативы АСИ – инвестиционные, социальные, волонтерские – реализуются в Санкт-Петербурге.

**Вадим Винокуров: - При поддержке бизнеса важно получить объективную точку зрения. Есть активные предприниматели, которые контактируют с органами власти и доносят свою позицию. Есть бизнесмены, дистанцирующиеся от власти. Как общественным организациям быть объективными, какие алгоритмы помогают?**

- У нас в городе много общественных предпринимательских организаций. Представлены все категории бизнеса и отрасли: строительная, энергетическая, фармацевтический кластер. В начале общения было сложно разобраться во мнениях. Мы обеспечили, чтобы в штабе по улучшению условий ведения бизнеса присутствовали представители всех наиболее многочисленных организаций. Мы выслушиваем их, просим между собой найти совместное решение и идём по этому пути. Власти города и бизнес заинтересованы в таком диалоге. Предприниматели объединяются, поступают более качественные и проработанные предложения.

**Мария Суворовская: - Санкт-Петербург – это необычная территория, город федерального значения. Есть ли у бизнеса проблемы, специфические именно для вашего города?**

- Проблему для бизнеса образует наше главное преимущество и гордость – это то, что Санкт-Петербург – культурная столица. На его территории всё связано с исторической ценностью. Это сдерживает строительство, некоторые сроки рассмотрения удлиняются. Бизнес это понимает. Большая часть наших культурных объектов связана с Министерством культуры.

Все вопросы нужно согласовывать с Москвой. Эта особенность усложняет некоторые процессы. Но не сдерживает развитие.

**Мария Суворовская: - Одна из целей «Russian Business Guide» – показать инвестиционные возможности России для иностранцев. Как вы работаете с иностранными инвесторами и насколько Санкт-Петербург для них привлекателен?**

- Санкт-Петербург очень привлекателен для иностранцев. Особенно с туристической точки зрения. В этом году Санкт-Петербург признан лучшим тур-направлением по Европе. Мы не останавливаемся на достигнутом, ставим задачу и дальше развивать туризм и не только культурный, но и деловой, и событийный. Есть приоритетный проект «Развитие конгрессно-выставочной деятельности», где мы создадим крупные мероприятия международного уровня, которые привлекут инвестиции, увеличат турпоток, поднимут налоговые поступления. Такие, как, например, Петербургский международный экономический форум по масштабам.

**Вадим Винокуров: - Санкт-Петербург – это город, рядом находится Ленинградская область – это другой регион. В рамках нехватки территорий как вы взаимодействуете с областью, осуществляете ли перенос производств в область, поддерживаете ли такой перенос?**

- С областью у нас тесное взаимодействие, здание наших правительств находится рядом, далеко ходить не надо. Есть координационный совет Санкт-Петербурга и Ленинградской области, обсуждаем вопросы разделения границ. Расширение транспортной и жилищной инфраструктуры рассматриваем совместно. Но развитие и перенос производств не рассматривается, так как город планирует развитие в рамках собственных границ.

**Мария Суворовская: - Юлия Вячеславовна, как вы работаете с Торгово-промышленной палатой РФ (ТПП)?**

- Мы активно взаимодействуем. Владимир Иванович Катенёв стал депутатом Государственной думы, но остался президентом ТПП. Он является и членом нашего штаба по улучшению условий ведения бизнеса, регулярно участвует в заседаниях. Мы с ТПП постоянно проводим семинары и круглые столы по определённым тематикам. В Санкт-Петербурге ТПП находится в историческом особняке с красивым залом заседаний, мы часто пользуемся этой территорией, чтобы совместно организовывать эти встречи.

**Мария Суворовская: - Как вы думаете, приживётся ли в России система проектных офисов и будет ли за ней будущее?**

- Проектный офис – это новый формат работы, управление изменениями с учётом актуальных современных тенденций. Каждый регион выбирает для себя наиболее подходящую структуру. Где-то это совещательный орган, где-то это подразделение со своими полномочиями, как у нас. Она уже прижилась. Проектное управление позволяет грамотно сформировать новую модель управления как на федеральном уровне, так и на уровне регионов.



# PROJECT OFFICES: THE EXPERIENCE OF SAINT PETERSBURG

In 2015, at the economic forum, Russian President Vladimir Putin assigned to create Project Offices in all regions, which should improve the business environment. Julia Ludinova, Head of Project Office of the Governor of Saint Petersburg, tells the magazine Russian Business Guide about the first results of the work of the Project Office in the cultural capital of Russia and other features of the region.

**Maria Suvorovskaya: – You are the head of the project management – the Project Office of the Administration of the Governor of Saint Petersburg. What are the main tasks of the office?**

Our project office was created as part of the Governor's Administration of Saint Petersburg in early 2016, its main objective is to improve the conditions for doing business in the city. In addition to implementing the project management in the executive body of state authority of Saint Petersburg (hereinafter – the EBSA), the Project Office is responsible for the organization of the work of the special collegial body – the Headquarters for Improving Business Conditions in Saint Petersburg. Moreover, the Project Office's area of responsibility includes working with Russian and international investment ratings, including the National Rating of the Investment Climate in the Regions of the Russian Federation and the World Bank's Doing Business rating. Also, I want to single out the work of the Project Office within the framework of the implementation of the Government Order No. 147-r of the Russian Federation dated January 31, 2017 to coordinate the EBSA for achieving the target indicators for all 12 target models for simplifying business procedures

and increasing the investment attractiveness of the Regions of the Russian Federation. Thus, the Project Office is the body that performs the function of managing changes in all key areas on which the business depends.

**Vadim Vinokurov: – In Russia there has always been a power vertical. There was a boss, a subordinate, the second received orders and executed them. The transition to project work in the bureaucratic environment is unusual. How much does it break the psychology of civil servants?**

– Our law indicates that civil servants should work under a commission. And project management involves moving from assignments to teamwork, where you need to take collective decisions and follow them. We conduct training for all civil servants and show how to move from the system of assignments to the project work. Each member of the team has its own competence and own responsibility for the decision to achieve the desired result. People begin to understand that some element in the project depends on their actions. At the same time, the law on civil service has not changed yet, the question of double subordination arises. We explain to people their benefits in order to avoid conflict of interests.

**Vadim Vinokurov: – In addition to subordination, there is a second problem – this is the motivation of employees. How to identify more and less effective employees? To what extent is it possible to use material and non-material incentives for officials in the project work?**

– We are talking more about non-material motivation. Teams are initially formed from strong candidates: they are qualified employees who can make decisions and have the necessary competencies. Their responsibility increases and the status grows – it serves as an incentive, and also motivates other employees who also would like to join the team. There comes an understanding that this is a transition from routine work to an interesting interaction with personal responsibility.

**Maria Suvorovskaya: – You actually change the mentality of officials, introducing a new approach to work. How, in your opinion, should a new format of communication between business and government be built?**

– All bodies of executive power entered into an active dialogue with business on the basis of the project approach. Business puts forward initiatives, and executive authorities consider

them. Our governor Georgy Sergeyevich Poltavchenko says: «The first place should be given to business, because it forms the economy of the city.» Entrepreneurs are taxpayers and employers. We must be guided by their needs. There are expert communities, including the ASI (Agency for Strategic Initiatives), which are involved in the decision-making process related to the investment well-being of the city. For example, if we are developing any change in the regulatory legal act, we involve experts from business. This helps to assess the situation from both sides and make quality decisions.

**Maria Suvorovskaya: – Mrs Ludinova, how do you work with the ASI, do you synchronize your actions and plans?**

– We are actively working with the Agency. We have a common task – to make the conditions for doing business better. A well-coordinated relationships help in this work, there is a representative office on the North-West. All ASI initiatives – investment, social, volunteer – are implemented in Saint Petersburg.

**Vadim Vinokurov: – It is important to get an objective point of view with the support of business. There are active entrepreneurs who are in contact with the authorities and are presenting their position. There are businessmen who are distancing themselves from power. How can public organizations be objective, which algorithms help?**

– We have a lot of public business organizations in the city. All categories of business and industry are represented: construction, energy, pharmaceutical cluster. At the beginning of the dialog it was difficult to sort out opinions. We have ensured that representatives of all the largest organizations are present at the headquarters for improving the business environment. We listen to them, ask each other to find a joint solution and go along this path. The authorities of the city and business are interested in such a dialogue. Entrepreneurs unite, receive better and more developed proposals.

**Maria Suvorovskaya: – Saint Petersburg is an unusual territory, a city of federal significance. Do businesses have problems specific to your city?**

– The main problem for business is our main advantage and pride – this is the fact that Saint Petersburg is a cultural capital. On its territory everything is connected with historical value. This constrains the construction, some time limits are extended. Business understands this. Most of our cultural facilities are connected with the Ministry of Culture. All issues need to be coordinated with Moscow. This feature complicates some processes. But it does not restrain development.

**Maria Suvorovskaya: – One of the purposes of Russian Business Guide is to show Russia's investment opportunities for foreigners. How do you work with foreign investors and how attractive is Saint Petersburg for them?**

– Saint Petersburg is very attractive for foreigners, especially from a tourist point of view. This year Saint Petersburg is recognized as the best tour-destination in Europe. We do not stop here, we set the task to further develop tourism, not only cultural, but also business and event. There is the priority project Development of congress and exhibition activities, where we will create major international events that will attract investments, increase the flow of tourists, and raise tax revenues. The scale of these projects is similar to, for example, the Saint Petersburg International Economic Forum's one.

**Vadim Vinokurov: – Saint Petersburg is a city, the Leningrad region is near and it is another region. How do you interact with the region under the conditions of the lack of territories, do you carry out the transfer of industries to the region, do you support this transfer?**

– We have close cooperation with the region, the buildings of our governments are nearby, there is no need to go far. There is a coordinating council of Saint Petersburg and the Leningrad region, which discusses the division of borders. Expansion of transport and housing infrastructure is considered jointly. But the development and transfer of production is not considered, as the city plans to develop it

within its own borders.

**Maria Suvorovskaya: – Mrs Ludinova, how do you work with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation (CCI)?**

– We are actively interacting. Vladimir Ivanovich Katenev became a deputy of the State Duma, but remained Chairman of the Board of the CCI of Saint Petersburg. He is also a member of our headquarters to improve the business environment, regularly participates in meetings. We constantly hold seminars and round tables on certain topics with the CCI. The CCI of Saint Petersburg is situated in a historic mansion with a beautiful meeting room, we often use this territory to jointly organize these meetings.

**Maria Suvorovskaya: – Do you think the system of project offices will take root in Russia? Is it the future?**

– The Project Office is a new form of work, it is the management of changes taking into account modern tendencies. Each region chooses the most suitable structure for itself. Somewhere it is an advisory body, somewhere this unit has its powers, like ours. It has already taken root. The project management provides for the competent formation of a new management model both at the federal and regional levels.



# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТПП:

## «В НАШЕМ ГОРОДЕ ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА»



### В.И Катенев

**- Владимир Иванович, давайте начнём наш разговор с того, что я выскажу мнение (в которое и сам не верю), а вы его в пух и прах развеете как ошибочное. Итак: «Санкт-Петербург – это город, в котором надо «дышать Историей» и наслаждаться красотой, а бизнес лучше вести в Москве...», то есть – какие вы видите преимущества Северной столицы, культурной столицы, перед просто столицей?**

- Для бизнеса, особенно для малого, основа – это люди, живущие в регионе. Предпринимателям, которые родились или переехали в Санкт-Петербург, на мой взгляд, в жизни уже повезло. Петербург – это крупнейший культурный, научный и промышленный центр России, один из важнейших транспортных узлов страны и масштабный рынок сбыта – 5 млн потенциальных клиентов-жителей города плюс жители Ленинградской области. Здесь есть все необходимое для развития бизнеса – логистика, торговля, поток туристов. Город обладает выгодным территориальным положением – за час на поезде или самолёте можно добраться до стран Евросоюза. В Москве, для сравнения, из центра за час доедешь только до Кольцевой. Да, столица имеет ряд своих преимуществ, но это, скорее, город для политиков и крупного бизнеса. Много моих друзей и коллег покорили Москву, но душой они остались в Петербурге.

На вопросы нашего корреспондента отвечают Председатель Совета Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты, депутат Государственной думы Федерального Собрания РФ Владимир Катенев и президент Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты Юрий Бурчаков.

**- Пушкин когда-то назвал Петербург «окном в Европу». В наше время таких «окон» немало, но для того, чтобы понять место Санкт-Петербурга в экономической жизни, достаточно назвать только Международный экономический форум. Но известно, что Санкт-Петербургская ТПП ежегодно проводит немало и других мероприятий, направленных на развитие международных бизнес-контактов. Расскажите, пожалуйста, что это за мероприятия, каков их формат и какую пользу они уже принесли предпринимателям города?**

- Тогда, когда А.С. Пушкин назвал Санкт-Петербург «окном в Европу», это была столица Российской империи, где концентрировалась политическая и экономическая жизнь страны. Здесь зарождалось судостроение, стала активно развиваться международная торговля. Но и сейчас этот термин не менее актуален, ведь Петербург, расположенный на границе с Евросоюзом, остается крупнейшим логистическим центром, имеющим выход в Балтийское море, обладающим развитой сетью дорог и трасс, что дополнительно способствует расширению и укреплению международных связей нашего города. Санкт-Петербургская ТПП активно участвует в этом процессе. На площадке палаты регулярно проводятся информационно-протокольные встречи, бизнес-форумы, где петербургские и зарубежные компании презентуют свою продукцию, услуги и обмениваются информацией о перспективных направлениях сотрудничества. Ежегодно в СПб ТПП проводится более 100 подобных мероприятий.

**- Зарубежье зарубежьем, но Россия**

**настолько велика и разнообразна, что порою проще, да и дешевле, доехать до иностранных государств, чем до некоторых регионов нашей же страны. Из вашего-то города – точно. Как складывается сотрудничество ТПП Санкт-Петербурга, ее бизнес-структур с российскими коллегами?**

- Во многом с вами согласен. Зачастую складывается ситуация, когда для того, чтобы оперативно добраться в соседний регион, нужно лететь через Москву, что, разумеется, отнимает немало времени и затрудняет взаимодействие. Для развития деловых связей между регионами должна возрастать роль малой авиации и внутреннего авиасообщения.

Центр нашего сотрудничества и взаимодействия с другими регионами – Москва и Торгово-промышленная палата России. Однако представители регионов посещают и Санкт-Петербург, в СПб ТПП проводятся презентации инвестиционного потенциала субъектов. Не так давно нас посещали представители Смоленской области, республики Саха, Удмуртии. Через 4 года Санкт-Петербургской ТПП исполнится 100 лет, надеемся, что по этому случаю Петербург станет местом сбора большого количества гостей как из различных регионов России, так и из других стран.

Могу отметить, что за год работы депутатом Госдумы у меня не было ни одной зарубежной командировки, зато состоялся ряд визитов в регионы нашей страны – на Дальний Восток, в Ямало-Ненецкий автономный округ, в Хабаровск, Благовещенск, Сочи, Калининград и другие города. Поэтому с текущей экономической ситуацией и обстановкой в регионах мы хорошо знакомы, что стараемся учитывать при работе с ними.



## Ю.Н.Бурчаков

- Юрий Николаевич, известно, что главная помощь бизнесу со стороны властей – это когда не мешают: различного рода проверками, налогами и сборами, а также требованиями регулярного доказательства своей «социальной ответственности». Как Санкт-Петербургская Торгово-промышленная палата помогает предпринимателям решать возникающие между представителями бизнес-сообщества и властью разногласия?

- В настоящее время в Санкт-Петербур-

ге наблюдается достаточно благоприятная обстановка для предпринимателей. Согласно результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ в 2016 году наш город поднялся на 4 позиции, переместившись с 26-го на 22-ое место. Наибольший вклад в формирование внутреннего регионального продукта вносят промышленность, торговля, строительство, операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг, транспорт и связь.

В Петербурге органы власти в целом, скорее, не мешают, а помогают бизнесу. В городе действуют различные программы субсидирования предприятий, такие как «Кредитование коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства», «Выставочно-ярмарочная деятельность», «Поддержка социального предпринимательства» и ряд других. Работает развитая инфраструктура поддержки бизнеса, которая осуществляется Общественным советом по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга, Первым городским бизнес-инкубатором, НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса» и другими организациями. В Санкт-Петербурге, как и на федеральном уровне, действует Фонд развития промышленности, который предоставляет финансовую поддержку предприятиям, в том числе, в форме займов. Одним из ключевых элементов инфра-

структуры поддержки малого и среднего бизнеса, особенно в сфере осуществления экспортной деятельности, выступает Региональный Интегрированный Центр (РИЦ) - Санкт-Петербург. Программа реализуется консорциумом в составе Санкт-Петербургской ТПП и Санкт-Петербургского Фонда развития бизнеса.

Палата активно участвует в налаживании диалога между бизнес-сообществом и властью. На площадке СПб ТПП регулярно проводятся мероприятия с участием представителей органов государственной власти и контролирующих органов, где предприниматели могут задать интересующие их вопросы и получить компетентные ответы.

**- Насколько активно Санкт-Петербургская ТПП участвует в законотворческой деятельности? Каких успехов удалось достичь на этом «поле»?**

- Палатой регулярно проводится оценка регулирующего воздействия законодательных актов. Это процедура, в ходе которой проекты Федеральных законов, постановлений правительства Российской Федерации и других нормативно-правовых актов подвергаются анализу на предмет выявления избыточного административного ограничения для субъектов предпринимательской деятельности, а также возникновения у предпринимателей необоснованных расходов.

Активное участие в обсуждении зако-

нопроектов принимают общественные формирования, действующие при палате, - комитеты и гильдии. Так, за 2016 год было оценено около 200 нормативно-правовых актов (178). Значительная часть подобных предложений формируется на их заседаниях. Так, буквально в октябре текущего года по итогам заседания Комитета по торговле СПб ТПП в Законодательное собрание Санкт-Петербурга были направлены предложения, связанные с оценкой регулирующего воздействия прорабатываемых поправок к Закону Санкт-Петербурга №50-5 «Об обороте алкогольной и спиртосодержащей продукции в Санкт-Петербурге».

Кроме того, в 2017 году при СПб ТПП создан Экспертный Совет по вопросам совершенствования законодательства, целью которого является разработка предложений по совершенствованию федерального и регионального законодательства в области предпринимательства.

**- Политик, чьё имя несколько десятилетий носил Санкт-Петербург, призывал «учиться, учиться и учиться...» Коммунизм уже, как говорится, «не в тренде», но бизнес-образование лишним не бывает. Насколько членство в Торгово-промышленной палате**

**Санкт-Петербурга способствует росту профессиональных навыков. Какие образовательные программы предлагает ТПП и насколько активно предприниматели ими пользуются?**

- В стенах палаты регулярно проводятся различные тренинги и семинары, осуществляется обучение по российско-швейцарской программе TopExecutive MBA «Финансовый и риск-менеджмент». Предлагаемые курсы ориентированы на актуальные вопросы экономики и рынка труда – изменения трудового законодательства, переход на новый порядок применения контроль-

но-кассовой техники, внедрение профессиональных стандартов, изменение порядка работы с персональными данными.

Ежегодно обучение при палате проходит порядка 2000 представителей бизнес-сообщества, в прошлом году было проведено 13 курсов общей продолжительностью свыше 1000 академических часов и более 30 семинаров продолжительностью около 350 академических часов. Организуемое обучение призвано расширить профессиональные навыки предпринимателей и тем самым адаптировать их к меняющимся экономическим реалиям.



# SAINT PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY:

«OUR CITY HAS GOT EVERYTHING NECESSARY FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS»



## V.I. Katenev

- Mr Katenev, let us start our conversation with an opinion (which I personally do not share) - and you will put it to complete rout like a mistaken one. The opinion is as follows: «Saint Petersburg is a city in which one should «breathe History» and enjoy the beauty, but Moscow is better for doing business...», that is - what do you see as advantages of the Northern capital, the cultural capital over Moscow?

- For business, especially for small one, the basis is people living in the region. Entrepreneurs who were born or moved to Saint Petersburg in my opinion are already lucky in their lives. Petersburg is the largest cultural, scientific and industrial center of Russia, one of the most important transport hubs of the country and a large sales market - 5 million potential customers-residents of the city plus residents of the Leningrad region. There is everything necessary for the development of business here - logistics, trade, tourist flow. The city enjoys an advantageous location - you can get to the EU countries in one hour by train or plane. In Moscow, for comparison, it will take an hour to get from the center to the Moscow Ring Road. Surely the capital has got a number of advantages, but it is rather a city for politicians and big business. Many of my friends and colleagues conquered Moscow,

The Chairman of the Board of Saint Petersburg Chamber of Commerce and Industry, Deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation Vladimir Katenev and the President of Saint Petersburg Chamber of Commerce and Industry Yuriy Burchakov answer the questions of our correspondent.

but their souls remained in Saint Petersburg.

- Pushkin once called Petersburg a «window to Europe». In current times there are a good many of such «windows», but in order to understand the place of Saint Petersburg in economic life it is more than enough to name just the International Economic Forum. But it is known that the Saint Petersburg CCI annually conducts many other events aimed at developing international business contacts. Could you please tell us what kind of events they are, what their format is, and what benefits they have already brought to the city's entrepreneurs?

- When A.S. Pushkin called Saint Petersburg the «window to Europe» it was the capital of the Russian Empire, where the political and economic life of the country was concentrated. Shipbuilding was born here; international trade started its active development. But even now this term is no less relevant, because Saint Petersburg that is located at the border with the European Union remains the largest logistics center with access to the Baltic Sea, an extensive network of roads and highways, which further contributes to the expansion and strengthening of international ties of our city. The Saint Petersburg CCI is actively involved in this process. Informational and protocol meetings and business forums are regularly held at the Chamber's site, within the framework of which Saint Petersburg and foreign companies present their products and services and exchange information regarding the promising areas of cooperation. More than 100 such events are held annually in the Saint Petersburg CCI.

- Abroad is abroad, but Russia is so

great and diverse that sometimes it is easier and cheaper to reach foreign countries than some regions of our country. Which is surely even more true from your city. How does the cooperation between the Saint Petersburg CCI and its business structures with Russian colleagues develop?

- I agree with you to a great extent. There is often a situation when in order to reach the neighboring region quickly it is necessary to fly through Moscow, which, of course, takes a lot of time and makes cooperation difficult. For the development of business ties between regions the role of small aviation and internal air traffic should increase.

The core of our cooperation and interaction with other regions is Moscow and the Chamber of Commerce and Industry of Russia. However, representatives of the regions visit Saint Petersburg, and the Saint Petersburg CCI holds presentations of the investment potential of the subjects. Not so long ago we were visited by the representatives of the Smolensk region, the Republic of Sakha, Udmurtia. In 4 years the Saint Petersburg CCI will turn 100 years old, we hope that on this occasion Saint Petersburg will draw a large number of guests from different regions of Russia and from other countries.

I can note that I have not had a single foreign business trip for a year as a State Duma Deputy, but I had a number of visits to the regions of our country - to the Far East, the Yamalo-Nenets Autonomous District, Khabarovsk, Blagoveshchensk, Sochi, Kaliningrad and other cities. Therefore, we are well acquainted with the current state of the economy and the situation in the regions, which we try to take into account when working with them.



## Y.N. Burchakov

**- Mr. Burchakov, it is known that the main help to businesses from the authorities is when the latter do not interfere with various kinds of examinations, taxes and fees, as well as with the requirements of regular proof of their «social responsibility». How does the Saint Petersburg Chamber of Commerce and Industry help entrepreneurs to solve disputes that arise between representatives of the business community and the government?**

- Today there is a rather favorable situation for entrepreneurs in Saint Petersburg. According to the results of the National rating of the investment climate in the territorial entities of the Russian Federation in 2016 our city increased by 4 positions, moving from 26th to 22nd place. The largest contribution to the formation of the internal regional product is made by industry, trade, real estate transactions, rental and provision of services, transport and communications.

In Saint Petersburg the authorities in general, rather, do not interfere with, but help business. Various enterprise subsidy

programs are implemented in the city, such as «Credit financing of small and medium enterprises by commercial banks», «Exhibition and fair activities», «Support of social entrepreneurship» and many others. There is a developed business support infrastructure, which is implemented by the Public Council for Small Business Development under the Governor of Saint Petersburg, the First City Business Incubator, the NGO Small Business Lending Assistance Fund and other organizations. The Industrial Development Fund that provides financial support to enterprises, including in the form of loans, operates in Saint Petersburg, as well as at the federal level. One of the key elements of the infrastructure for supporting small and medium-sized businesses, especially in the field of export activities, is the Regional Integrated Center (RIC) – Saint Petersburg. The program is implemented by a consortium consisting of the Saint Petersburg CCI and the Saint Petersburg Business Development Fund.

The Chamber actively participates in establishing a dialogue between the business community and the authorities. Events with the participation of representatives of government bodies and supervisory bodies where entrepreneurs can ask questions and

get competent answers are regularly held on the platform of the Saint Petersburg CCI.

**- How active is the Saint Petersburg Chamber of Commerce and Industry in the field of lawmaking activities? What successes were achieved in this field?**

- The Chamber regularly conducts regulatory impact assessment of legislative acts. During this procedure the drafts of Federal Laws, Government Resolutions and other normative legal acts are subjected to analysis for the identification of excessive administrative restrictions for business entities, as well as the occurrence of unreasonable costs for entrepreneurs.

Public organizations operating under the Chamber - committees and guilds - actively participate in the discussion of drafts of laws. Thus, about 200 (178) regulatory legal acts were assessed in 2016. A significant part of such proposals is formed at their meetings. For example, just in October of this year, following the results of the meeting of the Committee on Trade of the Saint Petersburg CCI, suggestions related to the assessment of the regulatory impact of the amendments to the Law of Saint Petersburg No. 50-5 «On the turnover of alcohol and alcohol-containing products in Saint Petersburg» were sent to



the Legislative Assembly of Saint Petersburg.

Moreover, in 2017, an Expert Council on improving legislation, which aims to develop proposals for improvement of federal and regional legislation in the field of entrepreneurship, was created attached to the Saint Petersburg CCI.

**- The politician whose name Saint Petersburg bore for several decades encouraged to «learn, learn and learn...». Communism is already, as they say, «not a trend», but business education never goes amiss. How much does the membership in the Saint Petersburg CCI promote the growth of professional skills? What educational programs does the CCI offer and how actively do entrepreneurs use them?**

- Various training programs and seminars are regularly held within the Chamber, the Russian-Swiss Top Executive MBA «Financial and Risk Management» education program is carried out. These courses are focused on the topical issues of the economy and the labor market - changes in the labor legislation, transition to new rules of the use of cash-register equipment, introduction of professional standards, changes in the procedure of the work with personal data.



Approximately 2,000 representatives of the business community attend training in the Chamber each year, last year 13 courses with a total duration of over 1,000 academic hours and more than 30 seminars

lasting about 350 academic hours were held. The training is designed to expand the professional skills of entrepreneurs and, thereby, adapt them to changing economic realities.

# БИЗНЕС ПО-ЛИДЕРСКИ



**К**огда соприкасаешься с энергетикой современных бизнесменов, чувствуешь драйв, мощь, силу. Они молоды, амбициозны и знают, что такое принцип win-win. Новый предприниматель создаёт новые горизонты управления. Именно такие люди в 2012 году основали уникальное деловое объединение «Клуб лидеров», изучив лучшие мировые тенденции подобных организаций. Все они добились высоких результатов в бизнесе. Но этого оказалось мало, потому что есть желание применить свои профессиональные навыки и компетенции шире, принести пользу своей стране. О клубе, его деятельности и планах на будущее рассказал Вячеслав Давидович Трактовенко, региональный координатор «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, предприниматель и инвестор.

**- Вячеслав Давидович, ваша организация ведёт активную деятельность в сфере улучшения инвестиционного климата Санкт-Петербурга и России в целом. Расскажите об этом подробнее.**

- Наш Клуб – это бизнес-объединение с сетью, охватывающей более 40 регионов. Ключевое и главное направление – это масштабная программа Агентства стратегических инициатив (АСИ), которая называется «Национальная предпринимательская инициатива» (НПИ). В рамках неё президентом РФ была поставлена задача в 2012 году изменить позиции России в рейтинге Всемирного банка Doing business и войти в 20-ку ведущих стран этого рейтинга к 2018 году. На тот момент мы занимали 120-е место. За 5 лет Россия поднялась на 85 позиций и занимает сейчас 35-е место. Задача практически выполнена.

Также «Клуб лидеров» ведёт активную работу по взаимодействию с органами власти

для упрощения процедур ведения бизнеса и улучшения инвестиционного климата региона и страны.

**- Чем «Клуб лидеров» отличается от подобных деловых объединений? Какие ценности он транслирует?**

- Мы не являемся региональной общественной организацией. Это именно Клуб с сетевой плоской структурой, без иерархии и внутренней бюрократии, где состоят только владельцы и совладельцы бизнесов, т.е. нет ТОП-менеджеров.

Предприниматели в первую очередь ценят время. Поэтому большое количество мероприятий с низким КПД для нас не представляет интереса. У нас есть своя информационная система, в которой мы работаем онлайн. Есть проектный офис, он переводит инициативы в проекты. Полное название «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса».

Наши принципы: открытое взаимодей-

ствие, горизонтальная структура и осуществление поддержки предпринимательских инициатив сообща с АСИ. Все члены Клуба на своём бизнесе столкнулись со сложностями и барьерами.

**- У вас есть интересный проект «Агент бизнеса». Расскажите подробнее об этом и о контрольных закупках.**

- Проект «Контрольные закупки» – это наша визитная карточка и масштабный эксперимент. Тайным покупателем выступает реальный предприниматель и на примере своего предприятия ведёт дневники наблюдений, фиксирует, какое время занимают те или иные процедуры, их стоимость и количество. За время существования Клуба проведено более 300 контрольных закупок. Так мы находим системные проблемы, по которым чиновники вроде отчитались и доложили, что распоряжения выполнены, а бизнесу легче не стало. В связи с этим раз в полгода прези-



денту РФ передаются отчёты и предложения по улучшению ситуации.

Есть несколько медийных проектов, посвящённых контрольным закупкам. По каналу «Россия 24» идёт цикл передач, который сначала назывался «Делай бизнес». А второй цикл носит название «Агент бизнеса» - один из самых масштабных телепроектов деловой тематики. Задача - оценить регион глазами инвестора. Один из предпринимателей едет инкогнито в субъект РФ и там оценивает элементы делового гостеприимства, уровень подготовки инфраструктуры для инвестора. Каждый регион оценивается по 75 параметрам по 100-балльной шкале. За год предприниматели посетили 30 регионов от Крыма до Камчатки.

**- Можете на примерах привести, какие административные барьеры встречает предприниматель и инвестор сегодня?**

- Больше всего сложностей возникает с реализацией дорожных карт «Подключение (технологическое присоединение) к сетям газораспределения», «Подключение к системам теплоснабжения, подключение (технологическое присоединение) к централизованным системам водоснабжения и водоотведения» и «Получение разрешения на строительство и территориальное планирование». В этом направлении ведётся большая работа в Петербурге и в Москве. Были существенно доработаны процедуры, сокращены сроки. Часть процедур уже переведена в онлайн-режим с возможностью доступа предпринимателя через личный кабинет к соответствующим электронным системам. В энергетике произошли существенные изменения, которые позволили России войти в ТОП-10 стран. Но осталось ещё большое количество бюрократических процедур, которые нуждаются в переменах.

И второй проблемный блок, который до сих пор требует изменений, это внешнеэкономическая деятельность и всё, что связано с экспортом, импортом и работой таможенной службы.

**- Кто они - активисты и члены «Клуба лидеров»? Как можно стать членом Клуба?**

- Для вступления необходимо иметь поручительство от двух членов Клуба, при этом нет ограничений по размерам бизнеса. У нас присутствуют представители

как малого бизнеса, так и крупного. Важно, чтобы потенциальный кандидат подходил нам по ценностям. А в ценности входит желание улучшать инвестиционный климат, вести работу по снижению административных барьеров, быть готовым заниматься не только лоббированием интересов своего бизнеса.

**- Вы организаторы мероприятия «Форсайт-флот - 2017», который состоялся в Санкт-Петербурге в мае этого года. Какая цель и задачи у этого проекта?**

- Этот проект последние 5 лет продвигается АСИ на федеральном уровне. Результатом его деятельности стали такие программы и «дорожные карты», как «Образование 2030» и «Национальная технологическая инициатива». В этом году эту практику было решено передать в регионы, запустив «Форсайт-навигацию 2017».

Мы объединили усилия бизнеса (прежде всего высокотехнологичного), органов власти, представителей университетов и просто экспертов-горожан в работе над определением общего образа будущего и тех ставок, на которые готовы все делать упор в работе. Были выделены 10 основных направлений развития экономики и Санкт-Петербурга, оценены существующие тренды, вызовы и угрозы, определено их развитие на ближнем, среднем и дальнем горизонте до 2035 года. В проектной логике получилось 22 проекта по разным направлениям с оцифрованными показателями.

**- Вячеслав Давидович, каким образом происходит взаимодействие с АСИ и другими государственными структурами, призванными помогать бизнесу?**

- Председатель Клуба Артём Аветисян является одним из директоров АСИ по направлению «Новый бизнес», это помогает выстраивать плотное взаимодействие между «Клубом лидеров» и АСИ. Проект НПИ – это проект агентства, но содержанием его наполняют члены Клуба, т.е. АСИ и Клуб работают в кооперации.

Второй момент, мы работаем через поддержку проектного офиса. Если какие-то проекты попадают не через агентство, а через Клуб, они выносятся на Наблюдательный совет АСИ, который возглавляет Пре-

зидент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин, и там получают меры поддержки.

Плюс есть много региональных форматов, например, «Региональный инвестиционный стандарт», «Целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности регионов». Эксперты «Клуба лидеров» и другие предприниматели оценивают достижения регионов по определенным показателям.

Важный федеральный проект - Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности. Ежегодно регионы конкурируют друг с другом за ТОПовые места. Рейтинг формируется по результатам опросов предпринимателей, в нём участвуют в т.ч. члены Клуба. Итоги презентуются на Петербургском международном экономическом форуме. Участие в мероприятии принимают все губернаторы.

**- Какие планы на будущее у «Клуба лидеров»?**

- На федеральном уровне Клуб продолжит работу над проектом «Контрольные закупки». Мы будем и дальше развивать рейтинг и индекс делового гостеприимства в формате телепередач с «Россией 24».

В рамках «Национальной предпринимательской инициативы 2.0», в частности, будет проводиться ежегодная конференция, которую готовит ТАСС «100 шагов к благоприятному инвестиционному климату».

Если говорить про региональный уровень, то мы уже сегодня ведем активную работу по реализации проектов «Форсайт-флота» и нацелены на то, что достигнем того образа будущего Санкт-Петербурга 2035, который сформулировали все вместе.

Мы точно будем активно развивать деятельность своего проектного офиса с целью перевода предложений и инициатив предпринимателей в конкретные проекты и, конечно, будем оказывать им дальнейшую поддержку с использованием инструментов «Клуба лидеров» и Агентства стратегических инициатив.

**Контактная информация:**

ул. Якубовича, 24,  
Санкт-Петербург 190000  
8 (812) 336-56-06  
[www.facebook.com/leadersclubspb](https://www.facebook.com/leadersclubspb)  
[www.leadersclub.ru](http://www.leadersclub.ru)

# LEADERS' BUSINESS



**W**hen you come into contact with the energy of modern businessmen, you feel the drive, power, strength. They are young, ambitious and know what the win-win principle is. A new entrepreneur creates new horizons for management. Such people founded the unique business association the Leaders Club in 2012, having studied the best world tendencies of such organizations. All of them have achieved high results in business. But this was not enough, because there is a desire to apply their professional skills and competencies wider, to benefit their country. About the club, its activities and plans for the future said Vyacheslav Davidovich Traktovenko, the regional coordinator of the Leaders Club in St. Petersburg and the Leningrad region, an entrepreneur and an investor.

**– Mr Traktovenko, your organization is active in improving the investment climate of St. Petersburg and Russia as a whole. Can you tell us more about this?**

– Our club is a business association with a network covering more than 40 regions. The key and the main area of its activity is a large-scale program of the Agency for Strategic Initiatives (ASI), which is called the National Entrepreneurship Initiative (NBI). Within its framework in 2012 the Russian president set a task to change Russia's position in the World Bank's Doing Business rating and enter the top 20 countries of this rating by 2018. At that time we were at 120th place. Over 5 years Russia has risen by 85 positions and now occupies 35th place. The task is almost complete.

Also, the Leaders Club is actively working to interact with authorities to simplify business procedures and improve the investment climate of the region and the country.

– How does the Leaders Club differ from similar business associations? What values does it convey?

– We are not a regional public organization. It is a club with a networked flat structure, without a hierarchy and internal bureaucracy, which members are only owners and co-owners of businesses, i.e. there are no top managers.

Entrepreneurs appreciate time first of all. Therefore, a large number of events with low efficiency are not of interest to us. We have our own information system, in which we work online. There is a project office, it transforms initiatives into projects. The full name is the Leaders Club for Business Initiatives Promotion.

Our principles: open interaction, horizontal structure and support of entrepreneurial initiatives in conjunction with the ASI. All members of the Club faced difficulties and barriers in their business.

**– You have an interesting project Business Agent. Can you tell us more about this and about Test Purchases?**

– The project Test Purchases is our brand identity and a large-scale experiment. The mystery shopper is a real entrepreneur and, on the example of his or her company, keeps a diary of observations, fixes what time these or other procedures take, their cost and quantity. During the existence of the Club, more than 300 test purchases were conducted. Thus we find systemic problems, according to which officials reported that orders were executed, but business did not become easier. In this regard, once in every six months the President of the Russian Federation receives reports and proposals for improving the situation.

There are several media projects devoted to test purchases. There is a series of programs on the channel Russia 24, which was first called Do Business. And the second cycle is called Business Agent – one of the most ambitious TV projects on business theme. The task is to assess the region through the eyes of an investor. One of the businessmen travels incognito to the subject of the Russian Federation and assesses the elements of business hospitality, the level of preparation of the infrastructure for the investor. Each region is estimated by 75 parameters on a 100-point scale. During the year, entrepreneurs visited 30 regions from Crimea to Kamchatka.

**– Can you give examples of administrative barriers the entrepreneur and investor are meeting today?**

– The most difficulties arise with the implementation of the road maps «Connection (technological connection) to gas distribution networks», «Connection to heat supply systems», «Connection (technological connection) to centralized water supply and sewerage systems» and «Obtaining permission for construction and territorial planning». Much work is being done in St. Petersburg and in Moscow is this area. Procedures were substantially improved, the terms were shortened. Part of the procedures have already



been transformed into online mode with the possibility of the entrepreneur's access through the personal cabinet to the relevant electronic systems. There have been significant changes in the energy sector that have allowed Russia to enter the TOP-10 countries. But there are still a lot of bureaucratic procedures that need to be changed.

And the second troubled block, which still requires changes, is foreign economic activity and everything related to the export, import and operations of the customs service.

**– Who are they – activists and members of the Leaders Club? How can one become a member of the Club?**

– For the entry it is necessary to have a guarantee from two members of the Club, and there are no limits on the size of the business. We have representatives of both small business and large. It is important that the potential candidate is suitable for us according to the values. And the values include the desire to improve the investment climate, to work to reduce administrative barriers, be prepared not only to lobby the interests of their business.

**– You are the organizers of the event the Foresight Fleet 2017, which took place in St. Petersburg in May this year. What is the purpose and objectives of this project?**

– This project is promoted by the ASI at the federal level for the past 5 years. The result of its activity became such programs and road maps as «Education 2030» and «National Technology Initiative». This year, it was decided to transfer this practice to the regions, launching the Foresight navigation of Russia.

We have combined the efforts of business (primarily high-tech), government authorities,

representatives of universities and just citizens-experts in the work on determining the general image of the future and the goals on which everyone is ready to focus in their work. 10 main directions of development of the economy and St. Petersburg were singled out, current trends, challenges and threats were assessed, and their development in the near, middle and far horizon was determined until 2035. The project logic included 22 projects in different areas with digitalized indicators.

– Mr Traktovenko, how is the interaction with the ASI and other state structures which designed to help the business organized?

– The Club's Chairman Artyom Avetisyan is one of the directors of the ASI «New Business» direction, this helps build a close interaction between the Leaders Club and the ASI. The NBI project is a project of the Agency, but its content is filled by members of the Club, thus the ASI and the Club work in cooperation.

The second point is that we work through the support of the project office. If some projects come not through the Agency, but through the Club, they are brought to the Supervisory Board of the ASI, which is headed by President of the Russian Federation Vladimir Putin, and there they receive support measures.

Plus, there are many regional formats, for example, the Regional Investment Standard, Target models for simplifying business procedures and improving the investment attractiveness of regions. Experts of the Leaders Club and other entrepreneurs assess the achievements of the regions in terms of certain indicators.

An important federal project is the National Rating of Investment Attractiveness. Annually

the regions compete with each other for the top positions. The rating is formed basing on the results of surveys of entrepreneurs, members of the Club participate in them as well. The results are presented at the St. Petersburg International Economic Forum. All governors take part in the event.

**– What are the future plans of the Leaders Club?**

– At the federal level the Club will continue to work on the project Test Purchases. We will continue to develop the rating and index of business hospitality in the format of telecasts with Russia 24.

Within the framework of the National Entrepreneurial Initiative 2.0, in particular, an annual conference «100 Steps to a Favorable Investment Climate» will be held by TASS.

Speaking about the regional level, we are already actively working on the implementation of the Foresight Fleet projects and we are aimed at achieving the image of the future of St. Petersburg in 2035, which we formulated all together.

We will definitely actively develop the work of our project office in order to transform the proposals and initiatives of entrepreneurs into specific projects and, of course, we will continue to provide them with further support using the tools of the Leaders Club and the Agency for Strategic Initiatives.

**Contact Information:**  
**ul. Yakubovicha, 24,**  
**St. Petersburg 190000**  
**8 (812) 336-56-06**  
**[www.facebook.com/leadersclubspb](http://www.facebook.com/leadersclubspb)**  
**[www.leadersclub.ru](http://www.leadersclub.ru)**

## SUVANTOJARVI – лучше, чем в Финляндии

К чему может привести профессиональный рост? Только к успеху. А что получится, если люди, стремящиеся к успеху, объединятся в единое целое? Получится клубный коттеджный поселок на берегу Суходольского озера. Об уникальном проекте рассказал собственник компании SUVANTOJARVI Артем Чесноков.

**- Артем Анатольевич, судя по вашему проекту, компания решила воплотить в жизнь нечто удивительное, если не сказать уникальное. Это ваша специализация – строить шедевры?**

- Ничего сверхъестественного в нашей деятельности нет: компания специализируется на строительстве и развитии инфраструктуры в коттеджном поселке и делится на две части. ООО, которое является владельцем земли, и ДПК, который строит сам поселок и обслуживает его.

Наша история началась несколько лет назад, когда образовалась некая коалиция единомышленников, всю жизнь стремившихся к тому, чтобы: А – стать профессионалами в своей деятельности, Б – работать исключительно на себя для других. Мы много работали в этом направлении, и считаю, что у нас все получилось.

Один из моих компаньонов всю жизнь занимался строительством и обслуживанием

многоэтажных домов, другой – юриспруденцией, правом и финансами, ваш покорный слуга – продажами и маркетингом. Объединившись, мы создали команду профессионалов, умеющих ставить перед собой реальные цели и достигать их.

При строительстве поселка SUVANTOJARVI мы заняли позицию не бизнесменов, а клиентов: насколько будет востребована та или иная услуга, насколько комфортно им будет находиться в тех условиях, которые мы должны будем обеспечить. Поэтому исключили вариант оформления земли под ИЖС, остановились на дачном строительстве с условием неукоснительно соблюдать нормы и регламенты. Нарушать их – не наша история.

**- Получается, вам важно не столько построить и продать, сколько зарекомендовать себя в качестве строителя с безукоризненной деловой репутацией, построившего по-настоящему качественный жилой массив?**

- Деловая репутация – это не просто слова. Она должна подтверждаться делом. Если пообещал, что строительство будет вестись согласно разработанной концепции, следовательно, ты не имеешь права отступить от нее ни на шаг, даже если тебе в данный момент это крайне выгодно. И мы ее придерживаемся, и заставляем наших жителей ее придерживаться...

**- А в чем ее смысл?**

- Концепция вообще вещь интересная. Она зародилась еще на первоначальном этапе, когда мы поняли, что нельзя продавать землю участками по 6 соток. Нам хотелось сделать загородную жизнь, но такую, где человек мог бы отдохнуть после трудовой недели, где все радовало бы глаз, а жизнь протекала под аккомпанемент природных звуков: пение птиц, шум волны, аромат лесных и полевых трав. При этом чтобы люди чувствовали себя призывно, но в то же время ответственно относились к окружающей природе, а их дома не



выбивались из общей картины немислимыми по форме и содержанию оформительскими элементами.

Поэтому главным был вопрос: как объединить разные здания, разные постройки, разные идеи в единый архитектурный ансамбль, не лишив при этом человека его мечты.

Мы приняли несколько принципиальных решений: ограничили высоту здания в коньке 12 метрами, выстроили в едином стиле забор и разработали стандартную цветовую палитру для строений всех трех зон нашего поселка.

Въездная группа и первая зона «комфорт» оформлена в голубых и зеленых тонах. Здесь у нас находятся недорогие участки с некоторыми видами коммуникаций. «Бизнес-зона» выполнена в теплых коричневых тонах, а зона «премиум» – только в коричневых тонах, и это правило касается только цветового решения крыш.

Уже после, когда есть к чему «нарастать», ты начинаешь делать все в поселке, приводя это к неким стандартам и уделяя всему скрупулезное внимание и отчаянное желание детализировать.

Как пример – названия улиц. У нас названия взяты из скандинавской мифологии: есть улица Мидгарт, улица Утгарт. Площадка для сбора мусора – и та у нас сделана по всем правилам и цветовым решениям концепции.

**- Поясните, что подразумевается под «некоторыми видами коммуникаций».**

- Мы реализуем участки с готовой инженерной инфраструктурой, но наполняемость ими не везде одинакова.

У всех без исключения есть центральный водопровод (вода подается из трех глубинных скважин с использованием высококачественных фильтров), электричество, дороги, заезд на участки. Говорю об этом отдельно, поскольку некоторые компании любят применять такие ценовые ходы – продать землю по низкой цене, но сделать платной услугу реализации заезда к участку. Меня подобные вещи никогда не привлекали, поскольку я противник любых скрытых платежей.

Особое внимание уделено вопросам безопасности: по всему периметру поселка размещены три поста охраны, на въезде установлены шлагбаумы, видеонаблюдение с ночными камерами, способными распознавать номера и марки автомобилей, лица людей. Также общедоступными являются теннисный корт, зимний каток, площадка для минифутбола, волейбола, баскетбола, спортивная площадка для взрослых с тренажерами, детская площадка с горкой и общий пляж с пирсом. Есть даже вертолетная площадка для экстренных непредвиденных случаев.

Что касается «премиум» и «бизнес» сектора,

то у жителей, помимо всего вышеперечисленного, подведены на участки магистральный газ и электричество большим номиналом, дороги отсыпаны асфальтовой крошкой. Здесь есть свой выход к озеру, на свой пляж. Прогулочная дорожка вдоль озера ведет в лес первой категории, где живут ласки, белки, дятлы, совы, лисы, кабаны. Где летом можно насобирать земляники, черники, брусники, грибов.

Электроснабжение предоставляем минимум от 10КВт, никаких 5,7, как любят это делать с возможностью докупки – зачем это лукавство, мне также не понятно.

Освещение внутри поселка мы решили сделать оригинальным и поставили светодиодное оборудование, что в конечном итоге выгодно отражается на цифрах в платежах. А платежи у нас самые низкие – еще одна гордость, что смогли добиться высшего качества по грамотной цене обслуживания. Сами столбы освещения для «премиума» заказывали в Польше, а освещение «комфорт» и «бизнес» делали на заказ у российских производителей именно под себя.

**- Кстати о цифрах. На какое количество жильцов рассчитан поселок?**

- Всего у нас выделено 200 участков в зоне «комфорт» и «бизнес», 87 участков в зоне «премиум». Самые маленькие участки размером 10 соток, которых на сегодняшний день почти



не осталось в продаже. Коттеджный поселок вместе с лесом занимает около 70 га, из них Лесфонд – 10 га, порядка 65% всего массива уже продано. Складывается такая тенденция, что люди приобретают сразу несколько участков – себе, детям, внукам...

**- Насколько легко можно стать вашим покупателем?**

- Покупателем может стать любой человек, кто решит для себя дилемму, где жить – в городе в квартире или на природе в собственном доме. У нас гибкая ценовая политика, в помощь клиенту – скидки и рассрочки. Да и вообще я считаю, что каждый клиент индивидуален как личность – поэтому и подход, и условия к каждому индивидуальны. Решение всегда рождается в переговорах и обсуждениях за чашечкой кофе или чая.

Но я никогда не заставляю никого покупать – если не нравится, значит, не нужно.

Удобное месторасположение также весомый аргумент в пользу покупки у нас земли. Поселок расположен на берегу уникального чистого озера с песчаным пологим дном, неподалеку находится самая большая в Ленинградской области форелевая ферма. До Санкт-Петербурга всего 65 км, и хорошая транспортная доступность позволяет добраться до нас без особого труда. На автомобиле – по Новоприозерскому шоссе минут 40. Рядом с нами есть железнодорожная станция, до близлежащей деревни ходят маршрутные такси.

**- Строительство поселка SUVANTOJARVI будет закончено в следующем году. Вам самому нравится ваш проект? И не взялись ли вы уже рассматривать какие-то перспективы на будущее?**

- Вероятность того, что мы возьмемся за второй массив, конечно, существует, но пока мы никаких вариантов не рассматривали. Я не верю, что возможно одновременно строить несколько коттеджных поселков с одинаково высоким уровнем качества. Важны детали, важна концепция. Ведь покупатель сегодня стал искушенным, он тщательно выбирает место, где собирается жить.

А что касается моего отношения к проекту... Не так давно мы с супругой побывали в Финляндии, посмотрели, как живут жители там, и пришли к выводу: в SUVANTOJARVI лучше, чем в Финляндии.

Отдел продаж

**+7 (812) 954-64-48**

Отдел сервиса

**+7 (921) 928-65-65**

Приемные дни: **вторник, пятница и суббота.**

Рабочие дни: **вторник, среда, пятница и суббота.**

ДПК

**+7 (921) 900 28 77**

**dpk.suvantojarvi@gmail.com**

Общие вопросы

**+7 (812) 454 54 55**

**suvantojarvi@gmail.com**



## SUVANTOJARVI – better than in Finland

What can the professional growth lead to? Only to success. And what happens if people who are striving for success unite in a single whole? We get a club cottage village on the shore of Lake Sukhodolskoye. The owner of the company SUVANTOJARVI Artem Chesnokov told us about this unique project.



**– Mr Chesnokov, judging by your project, the company decided to implement something amazing, if not unique. Is it your specialty to build masterpieces?**

– There is nothing supernatural in our activity: the company specializes in construction and development of infrastructure in the townhouse village and it is divided into two parts. The LLC which owns the land and the DPC which builds the village itself and serves it

Our history began several years ago, when a certain coalition of like-minded people formed. All their lives they tried to: A – become professionals in their activities, B – work exclusively for themselves for others. We have worked hard in this direction, and I believe that we have succeeded.

One of my companions was engaged in construction and maintenance of multi-storey houses all his life, the other – in jurisprudence, law and finance, I worked in sales and marketing. Having united, we created a team of professionals who are able to set real goals and achieve them.

In the construction of the village SUVANTOJARVI we took the position not of

businessmen, but of clients: how much this or that service will be in demand, how comfortable they will be under the conditions that we will have to provide. Therefore, we excluded the option of registration of land for private housing construction and settled on a village construction with the condition to strictly observe the norms and regulations. Breaking them is not our story.

**– It turns out that it is important for you not so much to build and sell, but to prove yourself as a builder with an irreproachable business reputation, who built a truly high-quality residential area?**

– Business reputation is not just words. It must be confirmed by deed. If you promised that the construction will be carried out according to the developed concept, therefore, you have no right to withdraw from it a single step, even if it is very profitable for you at the moment. And we follow to it, and we force our inhabitants to adhere to it...

**– And what is its essence?**

– The concept is an interesting thing. It originated at the initial stage, when we realized that it is impossible to sell land with plots of 6 acres. We wanted to make a country life, but the

one where a person could relax after a week of work, where everything would be pleasing to the eye, and life would go accompanied by natural sounds: singing birds, the sound of waves, the scent of forest and field grasses. To make people feel free, but at the same time responsibly treat the surrounding nature, so that their houses did not get out of the general picture by unimaginable in form and content design elements.

Therefore the main question was how to unite different buildings, different structures, different ideas into a single architectural ensemble, without depriving the person of his dreams.

We made several important decisions: we limited the height of a building by 12 meters, built a fence in the same style and developed a standard color palette for buildings of all three zones of our village.

The entrance group and the first «Comfort» zone are decorated in blue and green colors. Here we have inexpensive plots with some types of communications. The «Business» zone is made in warm brown tones, and the «Premium» zone – only in brown tones, and this rule applies

only to the color solution of the roofs.

Already after, when there is something to «increase», you begin to do everything in the village, leading it to certain standards and giving everything a scrupulous attention and a desperate desire to detail.

As an example – the names of streets. Our names are taken from Scandinavian mythology: there is Midgard street, Utgard street. The garbage collection site was made according to all the rules and color solutions of the concept.

**– May you explain what is meant by «some types of communication»?**

– We implement sites with a ready engineering infrastructure, but their composition is not the same everywhere.

Everyone without exception has a central water supply (water is supplied from three deep wells using high-quality filters), electricity, roads, access point into the site. I mention this

separately, because some companies like to apply such price tricks – to sell the land at a low price, but to make a paid service of the implementation of access to the site. I have never been attracted to such things, because I am against any hidden charges.

Particular attention is paid to security issues: three security posts are located along the perimeter of the village, barriers, video surveillance with night cameras, capable of recognizing numbers and brands of cars, faces of people are located at the entrance. Also a tennis court, a winter rink, a playground for minifootball, volleyball, basketball, an adult sports field with exercise machines, a children's playground with a slide and a shared beach with a pier are publicly available. There is even a helipad in case of emergency.

As for the «Premium» and «Business» sectors, in addition to all of the above, the main gas and

electricity with a higher denomination have been connected to the plots, the roads are sprinkled with crushed asphalt. There is an outlet to the lake, to their beach. A walkway along the lake leads to the forest of the first category, where weasels, squirrels, woodpeckers, owls, foxes, wild boars live. Where in summer you can pick strawberries, blueberries, cranberries, mushrooms.

Power supply is provided at a minimum of 10 kW, not 5, 7, as they like to do this with the ability to buy – I also do not understand why this cunning is needed.

Making illumination inside the village, we decided to install LED equipment, which ultimately benefits the figures in the payments. And payments at us are the lowest – it is a one more pride that we could achieve the highest quality at the reasonable price of service. The poles for lighting for the «Premium» zone were



ordered in Poland, and the lighting for «Comfort» and «Business» was made by order from Russian manufacturers.

**– Speaking of figures. How many tenants is the settlement designed for?**

– We have allocated 200 sites in the «Comfort» and «Business» zones in total, 87 sites in the «Premium» zone. The smallest plots have the square of 10 hectare, which today are almost sold out. The cottage village together with the forest occupies about 70 hectares, of which 10 hectares are occupied by the forest, about 65% of the entire array has already been sold. There is such a tendency that people acquire several sites at once – to themselves, children, grandchildren...

**– How easy can one become your customer?**

– Any person who decides for himself a dilemma, where to live – in a city in an apartment or in nature in his or her own house can become

our client. We have a flexible pricing policy to help the client – discounts and instalments. And in general, I believe that each client is individual as a person – that is why both the approach and the conditions for each are individual. The decision is always born in negotiations and discussions over a cup of coffee or tea. But I never force anyone to buy – if you do not like it, then you do not need.

A convenient location is also a serious argument in favor of buying land from us. The village is located on the shore of a unique clean lake with a sandy flat bottom, the largest in the Leningrad region trout farm is located nearby. St. Petersburg is only 65 km away, and good transport accessibility allows reaching us without much difficulty. It takes about 40 minutes to get here by car along the Novopriorskoe highway. Next to us there is a railway station, shuttle buses run to the nearby village.

**– The construction of the village SUVANTOJARVI will be completed next year. Do you like your project? And have you already taken up some prospects for the future?**

– The probability that we will take up the second project, of course, exists, but so far we have not considered any options. I do not believe that it is possible to build several cottage settlements at the same time with an equally high level of quality. Details are important, the concept is important. After all, the buyers today has become tempted, they carefully choose the place where they are going to live.

And as for my attitude to the project... Not long ago my wife and I visited Finland, we looked at how the inhabitants live there and came to the conclusion that in SUVANTOJARVI is better than in Finland.



Sales department  
**+7 (812) 954-64-48**  
Service Department  
**+7 (921) 928-65-65**

Reception days: **Tuesday, Friday and Saturday.**

Working days: **Tuesday, Wednesday, Friday and Saturday.**

DPC  
**+7 (921) 900 28 77**  
**dpk.suvantojarvi@gmail.com**

General questions  
**+7 (812) 454 54 55**  
**suvantojarvi@gmail.com**



# СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ:

## «ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ В ЭКСПОФОРУМ!»



**Т**ри года назад на карте Санкт-Петербурга появился «Экспофорум». Новый конгрессно-выставочный центр – настоящий деловой хаб: миллион посетителей в год и более сотни мероприятий! Здесь проходят как самые крупные известные деловые события, например, Петербургский международный экономический форум и Петербургский Международный Газовый Форум, так и разнообразные тематические и развлекательные события: конное шоу «Иппосфера», «Зоошоу», семейный парк развлечений «Мировой Новый год» и десятки других проектов.

Генеральный директор ООО «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков возглавляет компанию с 2013 года. Он рассказал в интервью журналу RBG, чем живет самый современный выставочный центр, и какой вклад вносит индустрия выставок и конгрессов в экономическое процветание России.

**– Сергей Георгиевич, что сегодня представляет собой «ЭкспоФорум-Интернэшнл»?**

– «ЭкспоФорум-Интернэшнл» – выставочная компания и оператор двух площадок в Санкт-Петербурге: выставочного комплекса «Ленэкспо» и конгрессно-выставочного центра «Экспофорум». В год мы принимаем больше 160 мероприятий, 40 из них – наши собственные. «Экспофорум» открылся в октябре 2014 года и стал преемником «Ленэкспо»: новый комплекс оснащен современным оборудованием, в нем три огромных павильона, красивейший пассаж, конгресс-центр на 10 тысяч человек с 45 конференц-залами, парковка на 4700 мест. На территории KBЦ два отеля: Hilton и Hampton, бизнес-центры, таможенно-логистический комплекс. Мы стали центром деловой активности на юге города, одной из самых удобных площадок для про-

ведения любых мероприятий на Северо-Западе.

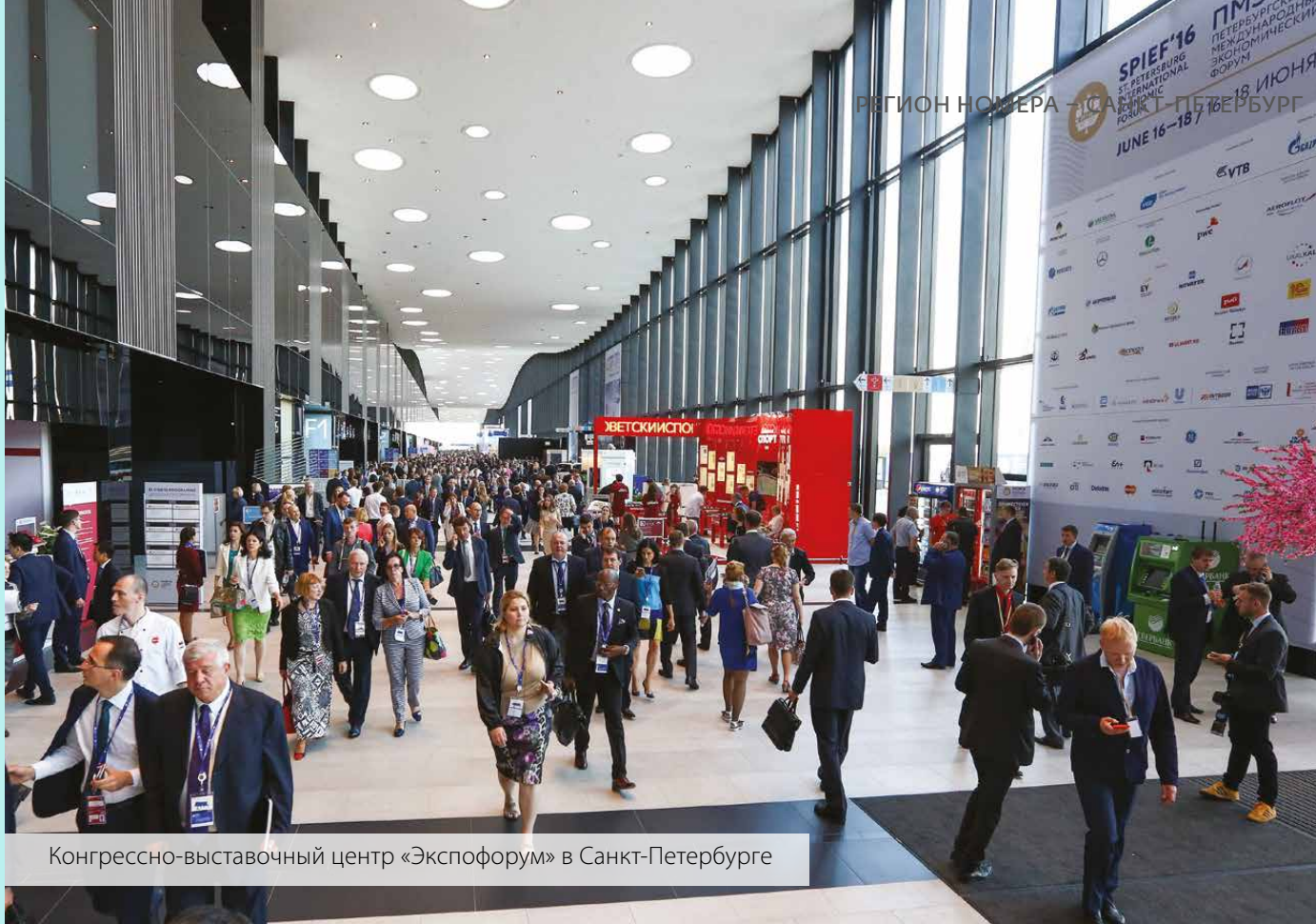
**– Как бы Вы охарактеризовали сотрудничество компании с органами власти?**

– Если одним словом, то это партнерство: сотрудничали, сотрудничаем и будем сотрудничать! Я и сам работал на государственной службе, поэтому о внутренней кухне работы служащих знаю не понаслышке. Мы в постоянном контакте со всеми комитетами города, ряд мероприятий делаем по госзаказу, многие – в партнерстве с органами власти. Петербургский международный инновационный форум проходит у нас по госзаказу Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга. Мы проводим конкурсы профессионального мастерства для Комитета по образованию, международную выставку «ЖКХ России» при поддержке жилищного комитета,

выставку-ярмарку «Агрорусь» при поддержке Министерства сельского хозяйства, правительств Санкт-Петербурга и Ленинградской области. И еще множество примеров.

**– Продвижение компаний, товаров и услуг на внутренних и внешних рынках входит в задачи региональных торгово-промышленных палат и системы ТПП РФ в целом. Как Вы сотрудничаете с бизнес-ассоциациями, профессиональными союзами?**

– Вице-президент «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Алексеев входит в состав Совета Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты – старейшей российской ТПП, участвуем в работе Комитета по конгрессно-выставочной деятельности и туризму СПб ТПП, обсуждаем с другими компаниями ситуацию на рынке, совместные проекты, проблемы и возможности. Работа палат и



Конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» в Санкт-Петербурге

выставочных операторов тесно связана: мы развиваем связи между российскими и зарубежными компаниями, бизнесом и властью. Наши региональные палаты – Петербургская и Ленинградской области – регулярно участвуют в выставках, конгрессах, семинарах. Мы совместно продвигаем отечественную продукцию, поддерживаем местных производителей, способствуем профессиональному отраслевому диалогу, продвигаем бренды, в том числе бренды городов и территорий. Среди наших постоянных партнеров – разнообразные российские и международные союзы и ассоциации: Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, Российское кардиологическое общество, Всемирная ассоциация кардиоваскулярных и торакальных хирургов и другие.

**– Осенью 2018 года в «Экспофоруме» пройдет 85-й глобальный конгресс Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI). Чего Вы ждете от этого события?**

– Принимать такое значимое мероприятие – большая честь для нас. UFI – это 650 организаций из 84 стран, ассоциация представляет интересы 50 тысяч специалистов. На конгрессе каждый год встречаются представители ведущих международных организаторов, операторов выставочных центров, обычно это больше 500 делегатов. В России конгресс UFI за всю свою историю проходил только однажды – в 2005 году в Москве в Центре международной торговли. Конгрессно-выставочное бюро Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга поможет нам в проведении конгресса. Недавно мы посетили 84-й Конгресс UFI в

Йоханнесбурге (ЮАР) и презентовали там нашу площадку. Все дороги ведут в «Экспофорум»! И мы приглашаем ТПП стать партнером этого большого события!

**– Конгрессно-выставочные проекты – пример эффективного взаимодействия бизнеса и власти. Расскажите о самых крупных и значимых мероприятиях, какими из них Вы гордитесь?**

– Сегодня у нас около 40 собственных проектов. Крупнейшие – Петербургский Международный Газовый Форум, Российский международный энергетический форум, международная выставка «Сварка/Welding», международная выставка-ярмарка «Агрорусь», международные форумы «Экология большого города» и «Старшее поколение», выставка «Планета детства» и другие. В пример хочу привести Петербургский Международный Газовый Форум – один из наших якорных проектов, который с 2011 года входит в перечень приоритетных мероприятий города. В 2017 году на ПМГФ приехали более 4500 делегатов из 43 стран, 11 500 специалистов-посетителей, 500 экспонентов из 14 стран, прошло 90 мероприятий деловой программы. Площадь экспозиции составила 25 000 кв. м. Генеральным партнером выступила компания «Газпром».

**– Какие интересные события запланированы на 2018 год?**

– В начале января проводим «Мировой Новый год» – грандиозный праздник для детей и взрослых. В начале 2017 года мы собрали на него почти 23 тысячи человек, сейчас ждем еще больше. Это будет парк развлечений с

аттракционами и зонами активности для детей от 0 до 12 лет, с грандиозным мюзиклом «Лукоморье». В марте пройдет II Санкт-Петербургский Международный Форум Труда – будем говорить о развитии человеческого капитала, о новых профессиях, форматах труда и занятости, о навыках, которые нужны людям 21 века.

**– Какие перспективы и тренды Вы считаете главными в вашей индустрии?**

– Сближение форматов: выставочная часть все чаще дополняется развлекательной. Так, в рамках культурной программы Газового форума мы провели турниры по смешанному единоборству Fight Nights. Развивается деловой туризм и связанный с ним рынок конгрессов. В Петербурге осенью прошли 137-я ассамблея Межпарламентского союза, Международный инновационный форум пассажирского транспорта SmartTRANSPORT, Российский национальный конгресс кардиологов, гастрономический фестиваль Megustro. В сентябре город получил туристический «Оскар» – премию World Travel Awards как лучшее европейское городское направление. Это почетная оценка и знак того, что работу по позиционированию нашего города как туристической и конгрессной дестинации стоит продолжать. «Экспофорум» готов помочь городу в этом деле – в октябре мы вошли в топ-25 мировых площадок для мероприятий по версии Event MB. В рейтинге собраны лучшие комплексы мира – из США, Ирландии, Канады, ОАЭ и других стран. «Экспофорум» – единственный представитель России.

**Беседовала Ирина Павлова**

# SERGEY VORONKOV: ALL ROADS LEAD TO EXPOFORUM!



**T**hree years ago ExpoForum appeared on the map of St. Petersburg. The new convention and exhibition centre is a real business hub: a million visitors a year and more than a hundred events! The largest and most famous business events take place here, for example, the St. Petersburg International Economic Forum and the St. Petersburg International Gas Forum, as well as various thematic and entertainment events: the horse show Hipposphere, Zooshow, the family entertainment park Global New Year and dozens of other projects.

Sergey Voronkov, CEO of ExpoForum International Ltd. heads the company since 2013. In this interview he told us about the life of the most modern exhibition centre and contribution of the convention and exhibition industry to the economic prosperity of Russia.

**– Mr. Voronkov, what is ExpoForum International today?**

– ExpoForum International is an exhibition company and operator of two sites in St. Petersburg: the Lenexpo Exhibition Complex and the ExpoForum Convention and Exhibition Centre. We host more than 160 events a year, 40 of them are our own. ExpoForum was opened in October 2014 and became the successor of Lenexpo: the new complex is equipped with the most modern equipment, it has three huge pavilions, a beautiful arcade, a convention centre for 10 thousand people with 45 conference rooms, parking for 4,700 cars. There are two hotels on the territory of the complex: Hilton and Hampton, business centres, a customs and logistics complex. We became the centre of business activity in the south of the city, one of

the most convenient sites for any events in the Northwest.

**– How would you describe the company's cooperation with the authorities?**

– If in a word, this is partnership: we cooperated, cooperate and we will cooperate! I myself worked in the civil service, so I know about the internal kitchen of the work of public servants firsthand. We are in a constant contact with all the City Committees, a number of events are organized on the state order, many are in partnership with the authorities. The St. Petersburg International Innovation Forum is held under the state order of the Committee for Industrial Policy and Innovation of St. Petersburg. We hold competitions of professional skills for the Education Committee,

an international exhibition Housing and Communal Services of Russia with the support of the Housing Committee, an exhibition-fair AGRORUS with the support of the Ministry of Agriculture, governments of St. Petersburg and the Leningrad region. And many more examples.

**– The promotion of companies, goods and services in the domestic and foreign markets is included in the tasks of the regional chambers of commerce and industry and the system of the CCI of Russia as a whole. How do you cooperate with business associations and trade unions?**

– Vice-President of ExpoForum International Sergey Alekseyev and I are members of the Council of the St. Petersburg Chamber of Commerce and

Industry – the oldest CCI in Russia, we participate in the work of the Committee on Congress and Exhibition Activity and Tourism of the CCI of St. Petersburg, we discuss with other companies the situation on the market, joint projects, problems and opportunities. The work of the chambers and exhibition operators is closely related: we are developing links between Russian and foreign companies, business and government. Our regional chambers of St. Petersburg and the Leningrad region regularly participate in exhibitions, congresses, seminars. We jointly promote domestic products, support local producers, contribute to professional sectoral dialogue, promote brands, including brands of cities and territories. Among our regular partners are various Russian and international unions and associations: the Union of Industrialists and Entrepreneurs of St. Petersburg, the Russian Cardiology Society, the World Society of Cardiovascular and Thoracic Surgeons and others.

**– In autumn 2018, the 85th global congress of the Global Association of the Exhibition Industry (UFI) will be held at Expoforum. What do you expect from this event?**

– To hold such a significant event is a great honor for us. UFI is 650 organizations from 84 countries, the association represents the interests of 50 thousand specialists. Every year, representatives of leading international organizers, operators of exhibition centres meet at the congress. In its entire history the UFI congress was held in Russia only once – in 2005 in Moscow in the World Trade Centre. The Congress and Exhibition Bureau of the Committee for the Development of Tourism of St. Petersburg will help us in holding the congress. Recently we have visited the 84th UFI Congress in Johannesburg (South Africa) and presented our site there. All roads lead to Expoforum! And we invite the CCI to become a partner of this great event!

**– Congress-exhibition projects are an example of effective interaction between business and government. Tell us about the largest and most significant events, which ones are you proud of?**

– Today we have about 40 own projects. The largest are the St. Petersburg International Gas Forum, the Russian International Energy Forum, the international exhibition Svarka/Welding, the international exhibition-fair AGROFARM, the international forums Ecology of Big City and Senior Generation, the Planet of Childhood and others. I want to cite the St. Petersburg International Gas Forum as an example – this is one of our anchor projects, which is on the list of priority events of the city since 2011. In 2017, more than 4,500 delegates from 43 countries, 11,500 visitor professionals, 500 exhibitors from 14 countries visited the SPIGF, 90 events of the business program were held at the Expoforum. The exposition area was



25,000 sq. m, the general partner was Gazprom.

**– What interesting events are planned for 2018?**

– In early January we are organizing the Global New Year – a grand celebration for children and adults. At the beginning of 2017 almost 23 thousand people attended this event, now we wait even more. It will be an amusement park with attractions and activity zones for children from 0 to 12 years old, with an awesome musical Lukomorye. The 2nd St. Petersburg International Labor Forum will be held in March – we will talk about the development of human capital, new occupations, formats of labor and employment, the skills people need in the 21st century.

**– What perspectives and trends do you consider to be the most important in your industry?**

– It is the convergence of formats: the exhibition part is increasingly complemented by entertainment. So, in the framework of the cultural program of the Gas Forum,

we held tournaments in mixed martial arts Fight Nights. Business tourism and the associated congress market are developing. The 137th Inter-Parliamentary Union Assembly, the International Innovative Forum of Passenger Transport SmartTRANSPORT, the Russian National Congress of Cardiologists, the gastronomic festival Megustro took place in St. Petersburg in autumn. In September the city was awarded a tourist Oscar – the Europe's Leading City Destination by World Travel Awards. This is an honorable mark and a sign that the work on positioning our city as a tourist and congress destination is worth continuing. Expoforum is ready to help the city in this work – in October we entered the top 25 world venues for events according to the Event MB. The ranking includes the best complexes in the world – from the USA, Ireland, Canada, the United Arab Emirates and other countries. Expoforum is the only one representative of Russia.

**Interviewer: Irina Pavlova**

# ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ НА ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДКАХ ЭКСПОФОРУМА И ЛЕНЭКСПО

## PROGRAMME OF EVENTS AT EXHIBITION VENUES EXPOFORUM & LENEXPO

### КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР ЭКСПОФОРУМ

Санкт-Петербург  
Петербургское шоссе, 64/1

### EXPOFORUM

CONVENTION AND EXHIBITION CENTRE  
Peterburgskoye shosse 64/1  
St. Petersburg

### ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ЛЕНЭКСПО

Санкт-Петербург  
Большой проспект В. О., 103

### LENEXPO

EXHIBITION COMPLEX  
Bolshoy prospect V. O. 103  
St. Petersburg

МЕРОПРИЯТИЯ,  
ОРГАНИЗУЕМЫЕ  
КОМПАНИЕЙ  
«ЭКСПОФОРУМ-  
ИНТЕРНЭШНЛ»

ЭФ МЕРОПРИЯТИЯ  
НА ПЛОЩАДКЕ  
«ЭКСПОФОРУМ»

ЛЭ МЕРОПРИЯТИЯ  
НА ПЛОЩАДКЕ  
«ЛЕНЭКСПО»

EVENTS ORGANIZED  
BY EXPOFORUM  
INTERNATIONAL

EF EVENTS HELD  
AT EXPOFORUM  
VENUE

LE EVENTS HELD  
AT LENEXPO  
VENUE

СКАЧАТЬ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ЭКСПОФОРУМ  
DOWNLOAD THE  
EXPOFORUM APP



### ЯНВАРЬ 2018

02-07 вт. - вс.	МИРОВОЙ НОВЫЙ ГОД Семейный парк развлечений	ЭФ
31.01 - 04.02 ср. - вс.	JUNWEX ПЕТЕРБУРГ Международный форум и выставка ювелирной индустрии	ЭФ

### ФЕВРАЛЬ 2018

08-10 чт. - сб.	INTERCHARM PROFESSIONAL САНКТ-ПЕТЕРБУРГ Международная выставка профессиональной косметики и оборудования для клиник и салонов красоты	ЭФ
23-25 пт. - вс.	РЕКОН Военно-исторический фестиваль	ЛЭ

### МАРТ 2018

01-02 чт. - пт.	КАДРЫ, УПРАВЛЕНИЕ, БЕЗОПАСНОСТЬ. КУБ 2018 Специализированная выставка в сфере безопасности труда и развития персонала	ЭФ
01-02 чт. - пт.	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ТРУДА	ЭФ
10-11 сб. - вс.	HOOKAH CLUB SHOW Кальянная выставка	ЭФ
17-18 сб. - вс.	СТРОИМ ДОМ Международная строительная выставка	ЛЭ
20-22 вт. - чт.	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЯРМАРКА (ПТЯ) ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПАРТНЕРИАТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА Санкт-Петербург. Регионы России и зарубежья ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНГРЕСС ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ (HI-TECH) Международная выставка-конгресс	ЭФ
21-23 ср. - пт.	ЖКХ РОССИИ Международная специализированная выставка и конференция	ЭФ
21-23 ср. - пт.	ЭКОЛОГИЯ БОЛЬШОГО ГОРОДА Международный форум. Выставка технологий и оборудования в сфере охраны окружающей среды и экологической безопасности	ЭФ
22-25 чт. - вс.	ОХОТА И РЫБОЛОВСТВО Технические средства. Охотничий и рыболовный инвентарь.	ЭФ
23-24 пт. - сб.	ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА Санкт-Петербургская международная выставка	ЛЭ
23-25 пт. - вс.	ЗАГОРОДОМ. ВЕСНА 2018 Международная выставка загородного домостроения	ЭФ
29.03 - 01.04 чт. - вс.	ПЛАНЕТА ДЕТСТВА Специализированная выставка товаров и услуг для детей	ЭФ
30.03 - 01.04 пт. - вс.	ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ Городская, загородная, зарубежная и курортная недвижимость	ЭФ

### АПРЕЛЬ 2018

03-05 вт. - чт.	IPHEB & CPHI RUSSIA 2018 Фармацевтическая выставка	ЛЭ
06-08 пт. - вс.	ОТДЫХ БЕЗ ГРАНИЦ 2018 Международная туристская выставка	ЛЭ

### JANUARY 2018

02-07 tu. - su.	GLOBAL NEW YEAR Family park of entertainment	EF
31.01 - 04.02 we. - su.	JUNWEX ST. PETERSBURG International jewellery forum & exhibition	EF

### FEBRUARY 2018

08-10 th. - sa.	INTERCHARM PROFESSIONAL ST. PETERSBURG International exhibition of professional cosmetics and equipment for clinics & beauty salons	EF
23-25 fr. - su.	RECON Military History Festival	LE

### MARCH 2018

01-02 th. - fr.	CUBE 2018 WORK SAFETY. SECURITY. STAFF Specialized exhibition in the field of work safety, security and staff development	EF
01-02 th. - fr.	ST. PETERSBURG INTERNATIONAL LABOUR FORUM	EF
10-11 sa. - su.	HOOKAH CLUB SHOW Hookahs exhibition	EF
17-18 sa. - su.	HOUSEBUILD EXPO International building exhibition	LE
20-22 tu. - th.	ST. PETERSBURG TECHNICAL FAIR ST. PETERSBURG PARTNERIAT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS St. Petersburg. Russian and foreign regions PETERSBURG INDUSTRIAL CONGRESS HIGH TECHNOLOGIES. INNOVATIONS. INVESTMENTS (HI-TECH) International exhibition and congress	EF
21-23 we. - fr.	MUNICIPAL HOUSING COMPLEX OF RUSSIA International exhibition and conference in the field of housing and public utilities	EF
21-23 we. - fr.	ECOLOGY OF BIG CITY International forum. Exhibition of technology and equipment in the sphere of environmental protection and ecological safety	EF
22-25 th. - su.	HUNTING AND FISHING Technical means. Hunting stock. Fishing stock	EF
23-24 fr. - sa.	EDUCATION AND CAREER St. Petersburg international exhibition	LE
23-25 fr. - su.	COUNTRY LIVING. SPRING 2018 International exhibition for country housing construction	EF
29.03 - 01.04 th. - su.	CHILDHOOD PLANET Specialized exhibition of goods and services for children	EF
30.03 - 01.04 fr. - su.	REAL ESTATE FAIR Urban, suburban, foreign & resort real estate	EF

### APRIL 2018

03-05 tu. - th.	IPHEB & CPHI RUSSIA 2018 Pharmaceutical Exhibition	LE
06-08 fr. - su.	LEISURE WITHOUT BORDERS 2018 International travelling exhibition	LE

EXPOFORUM



Е	06-08 пт. - вс.	<b>ЗООСФЕРА+ЗООШОУ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЖИВОТНЫХ, ТОВАРОВ И УСЛУГ</b>		Е	06-08 fr. - su.	<b>ZOOSPHERE+ZOOSHOW. INTERNATIONAL EXHIBITION OF PETS, GOODS AND SERVICES FOR PETS</b>	
Е	06 пт.	<b>ВХОД ТОЛЬКО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ</b>	ЭФ	Е	06 fr.	<b>B2B ONLY</b>	EF
	07-08 сб. - вс.	<b>БЕЛЫЕ НОЧИ, КУБОК ПРЕЗИДЕНТА РКФ</b> Международная выставка собак FCI-CACIB	ЭФ		07-08 sa. - su.	<b>WHITE NIGHTS, RKF PRESIDENTIAL CUP</b> International All-breeds dog show FCI-CACIB	EF
Е	07-08 сб. - вс.	<b>СОБАКИ, КОШКИ, ХОРЬКИ, ГРЫЗУНЫ, ПТИЦЫ</b> Фестивали пород, соревнования, выставки, питомники, клубы, образовательная и развлекательная программа	ЭФ	Е	07-08 sa. - su.	<b>DOGS, CATS, FERRETS, RODENTS, BIRDS</b> Breed festivals. Competitions and pets exhibitions, kennels and clubs. Entertainment and education programme	EF
	17-19 вт. - чт.	<b>AQUATHERM ST. PETERSBURG</b> Международная выставка оборудования для отопления, водоснабжения, вентиляции, кондиционирования и бассейнов	ЭФ		17-19 tu. - th.	<b>AQUATHERM ST. PETERSBURG</b> International exhibition of heating, water supply, ventilation, air conditioning and pool equipment	EF
	17-19 вт. - чт.	<b>DESIGN &amp; DECOR ST. PETERSBURG</b> Международная выставка предметов интерьера и декора	ЭФ		17-19 tu. - th.	<b>DESIGN &amp; DECOR ST. PETERSBURG</b> International exhibition of interior and decor items	EF
	17-19 вт. - чт.	<b>INTERFOOD ST. PETERSBURG</b> Выставка продуктов питания и напитков	ЭФ		17-19 tu. - th.	<b>INTERFOOD ST. PETERSBURG</b> Exhibition of food products and drinks	EF
	17-19 вт. - чт.	<b>INTERSTROYEXPO / WORLDBUILD ST. PETERSBURG</b> Международная выставка строительных и отделочных материалов	ЭФ		17-19 tu. - th.	<b>INTERSTROYEXPO / WORLDBUILD ST. PETERSBURG</b> International exhibition of building and finishing materials	EF
Е	18-21 ср. - сб.	<b>СТАРШЕЕ ПОКОЛЕНИЕ</b> Международный форум. Выставка «Уход и реабилитация. Доступная среда». Выставка-ярмарка «Всё для здоровья». Выставка товаров и услуг для пожилых людей «Забота, помощь, милосердие»	ЭФ	Е	18-21 we. - sa.	<b>SENIOR GENERATION</b> International forum. Exhibition "Care and Rehabilitation. Accessible Environment". Trade fair "Everything for Health". Exhibition of goods and services for older people "Care, Aid and Assistance"	EF
	20-22 пт. - вс.	<b>МОТОСАЛОН IMIS-2018</b> Санкт-Петербургский международный мотосалон	ЛЭ		20-22 fr. - su.	<b>MOTOSALON IMIS 2018</b> St. Petersburg international motosalon	LE
Е	24-27 вт. - пт.	<b>СВАРКА</b> Международная выставка-конгресс оборудования, материалов и технологий для сварки, резки, наплавки и родственных процессов	ЭФ	Е	24-27 tu. - fr.	<b>SVARKA / WELDING</b> International exhibition-congress of equipment, materials and technologies for welding, cutting, surfacing and related processes	EF
Е	25-27 ср. - пт.	<b>РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ</b> Конгрессно-выставочное мероприятие, посвящённое актуальным тенденциям и перспективам развития энергетической отрасли		Е	25-27 we. - fr.	<b>RUSSIAN INTERNATIONAL ENERGY FORUM</b> Specialized exhibition and conference of energy industry	
Е		<b>В РАМКАХ ФОРУМА ЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА</b> Международная выставка энергетической промышленности и электрооборудования	ЭФ	Е		<b>WITHIN THE FORUM ENERGETIKA AND ELEKTROTEHNIKA</b> International exhibition of power industry and electrical engineering	EF
	27-28 пт. - сб.	<b>НЕВСКИЙ РАДИОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ</b>	ЭФ		27-28 fr. - sa.	<b>NEVSKY RADIOLOGICAL FORUM</b>	EF
<b>МАЙ 2018</b>				<b>MAY 2018</b>			
	12-13 сб. - вс.	<b>ПРАЗДНИК КОРЮШКИ</b> Ежегодное городское мероприятие	ЛЭ		12-13 sa. - su.	<b>SMELT FESTIVAL</b> Annual city event	LE
	15-17 вт. - чт.	<b>СТОМАТОЛОГИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</b> Международная выставка оборудования, инструментов, материалов и услуг для стоматологии	ЛЭ		15-17 tu. - th.	<b>STOMATOLOGY ST. PETERSBURG</b> International exhibition of equipment, instruments, materials and services for dentistry	LE
	23-24 ср. - чт.	<b>ТАМОЖНЯ СЕВЕРО-ЗАПАД</b> Международная выставка. Таможенные услуги. Таможенные брокеры. Логистика. Информационные технологии. Транспортно-экспедиторские услуги. Склады и складское оборудование. Порты и терминалы	ЛЭ		23-24 we. - th.	<b>CUSTOMS NORTH-WEST</b> International exhibition. Customs services. Customs brokers. Logistics. IT. Transportation services. Storage facilities and equipment. Ports and terminals	LE
	24-26 чт. - сб.	<b>ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ</b>	ЭФ		24-26 th. - sa.	<b>ST. PETERSBURG INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM</b>	EF
Е	30.05- 03.06 ср. - вс.	<b>НЕВСКИЙ ЛАРЕЦ</b> Международная ярмарка народных художественных промыслов и ремесел	ЛЭ	Е	30.05- 03.06 we. - su.	<b>NEVSKIY LARETS</b> Souvenir trade fair	LE
<b>АВГУСТ 2018</b>				<b>AUGUST 2018</b>			
Е	09-12 чт. - вс.	<b>ИППОСФЕРА</b> Санкт-Петербургская международная конная выставка	ЭФ	Е	09-12 th. - su.	<b>HIPPOSPHERE</b> St. Petersburg international equestrian exhibition	EF
Е	18-26 сб. - вс.	<b>АГРОРУСЬ. ЯРМАРКА</b> Международная агропромышленная ярмарка. Торговые ряды. Развлекательная программа. Ярмарка региональных продуктов	ЭФ	Е	18-26 sa. - su.	<b>AGRORUS TRADE FAIR</b> International agroindustrial trade fair. Trade stalls. Entertainment programme for visitors. Trade fair of regional products	EF
Е	21-24 вт. - пт.	<b>АГРОРУСЬ. ВЫСТАВКА</b> Международная агропромышленная выставка. Специализированные экспозиции. Деловая программа для специалистов	ЭФ	Е	21-24 tu. - fr.	<b>AGRORUS EXHIBITION</b> International agroindustrial exhibition. Specialized expositions. Business programme for specialists	EF
<b>СЕНТЯБРЬ 2018</b>				<b>SEPTEMBER 2018</b>			
	05-09 ср. - вс.	<b>ЕВРОПЕЙСКИЙ КОНГРЕСС ПЕРИНАТАЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ</b>	ЭФ		05-09 we. - su.	<b>EUROPEAN CONGRESS OF PERINATAL MEDICINE - ECPM 2018</b>	EF
	07-09 пт. - вс.	<b>КУБОК КОНТИНЕНТОВ 2018</b> Ежегодные крупнейшие соревнования по танцам на колясках	ЭФ		07-09 fr. - su.	<b>CONTINENTS CUP 2018</b> Annual Wheelchair Dance Sport international competition	EF
	08-09 сб. - вс.	<b>ВЫБИРАЮ СПОРТ!</b> Общественная акция	ЭФ		08-09 sa. - su.	<b>I CHOOSE SPORT!</b> Public action	EF

Внимание! В программе возможны изменения.

Please, note that this programme is subject to change.

+7 (812) 240 40 40

INFO@EXPOFORUM.RU  
WWW.EXPOFORUM.RU/ENWWW.EXPOFORUM-CENTER.RU/EN  
WWW.LENEXPO.RU/EN

# МАГИЯ СЕРЕБРА

«Кто любит серебро, тот не насытится серебром»  
Екклесиаст



Генеральный директор С.А.Докучаев



Серебро. Кто же из нас не помнит знакомую с детства сказку «Серебряное копытце», где олень выбивает драгоценные камушки своим волшебным копытцем? Кто не знает рассказы о «серебряных пулях», которыми можно остановить вампиров и оборотней? И, наконец, живительная серебряная вода? Этот металл всегда был окутан тайной. Именно с его помощью в давние времена человек изготовил зеркало – предмет, прямо скажем, загадочный. И далекие черно-белые фотографии хранят в себе не только память и тайны прошлого, но и частицы серебра...

Серебро известно человечеству с давних времен и всегда пользовалось популярностью не только при создании украшений, но и для изготовления посуды. Его бактерицидные свойства были известны еще в Древней Греции. Во время великого похода Александра Македонского его военачальники спасались от различных инфекций, благодаря тому, что в отличие от простых солдат ели из серебряной посуды. В Средние века считалось хорошим тоном подавать на стол еду в серебряной посуде, и даже бедняки стремились приобрести хотя бы посеребренные столовые приборы. Что уж говорить о дворянских семьях, где столовое серебро передавалось по наследству и считалось гордостью и достоянием рода. До сих пор у многих народов есть традиция дарить новорожденному серебряную ложку. В наши дни значение серебряной посуды как природного антисептика или долгосрочного вложения средств уже не так актуально. Но все равно столовое серебро по-прежнему остается символом достатка и аристократичности семьи.

ОАО «Русские самоцветы» – предприятие с историей, ведущей свое начало от петровских времен, когда великий император Всея Руси Петр Первый обратился к мастерам-ювелирам за изготовлением отделочных элементов. Официальной же датой создания завода считается 1912 год. Именно в этом году император Николай II издал указ об основании компании «Русские самоцветы» на основе существовавшей еще с 1721 года Императорской Петергофской гранильной фабрики. После революции, в 1922 году, советскими властями она была национализирована и переименована в Государственный

трест «Русские самоцветы», который быстро развивался и уже к середине 30-х годов прошлого века имел филиалы во многих городах СССР.

Сегодня компания «Русские самоцветы» представляет на рынке ювелирных изделий широкий ассортимент высочайшего качества предметов, выполненных из драгоценных металлов. К эксклюзивным относится, помимо прочего, столовое серебро.

К слову сказать, выпуск драгоценной посуды начался с ответственного заказа на рубеже 2000-х годов – изготовления столового серебра для президентского представительства

в Константиновском дворце. Ювелиры компании выпустили эксклюзивный ряд изделий для сервировки стола с государственной символикой, с золочением. Однако сегодня такая роскошь доступна и многим потребителям. «Русские самоцветы» производят широкую линейку столового серебра для покупателей с различным вкусом.

Все предметы, какие только предполагают правила этикета и сервировки стола, включая элементы интерьера и декора, выпускают на предприятии из серебра самой высокой пробы. Специальные ложки для специй, блюда под горячее и, конечно же, непосред-

ственно столовые приборы – ножи, вилки, ложки, фужеры, объемная посуда – рюмки, стопки, графины, соусники, икорницы, котлетницы, ведра под шампанское – любой ценитель изыска найдет здесь для себя что-то интересное.

Безусловно, серебро само по себе придает столовым приборам вес. Но куда более изящнее и благороднее смотрятся изделия, выполненные в определенном декоре. Особой популярностью пользуется посуда с государственной символикой или «именная», на которой при желании заказчика можно выгравировать монограмму владельца.

Знаки Зодиака, символы года, геометрические и цветочные композиции – художники и конструкторы, коллегиально разрабатывающие всевозможные эскизы, ориентируются, в первую очередь, на покупательский спрос. А он сейчас, несмотря ни на какие кризисы и санкции, возрастает. Приданое, дни рождения, юбилеи, свадьбы... Столовое серебро – универсальный подарок. С одной стороны, это прекрасная возможность выразить свои чувства. С другой – оптимальное решение для тех, кто умеет делать перспективные вклады. Ведь серебро – долговечно, как в практическом смысле, так и в духовном. Это прекрасная память о вас на долгие-долгие годы для ваших детей, внуков, правнуков, друзей и близких людей.

**Эксклюзивные наборы – признак тонкого вкуса. В компании возьмутся за самые сложные заказы ручной работы. Такие изделия отличаются филигранным качеством декоративной отделки, уникальным рисунком и орнаментом. И, несмотря на то, что стоимость таких работ на порядок выше, ценители, в прямом смысле слова, произведений искусства есть всегда.**

Но высоко ценят русское серебро не только у нас в стране. Продукция компании «Русские самоцветы» давно любима и популярна

### Интересные факты:

Столовый сервиз фаворита Екатерины II графа Орлова состоял из 3275 предметов, общий вес которых был более двух тонн.

Столовая посуда, увиденная во сне, означает перемены к лучшему, повышение материального благосостояния.

В России цари и императоры часто награждали своих придворных различной посудой из серебра, что считалось в те времена очень почетным.



за рубежом. Столовые приборы с государственной символикой востребованы в Израиле, Объединенных Арабских Эмиратах, Канаде, Соединенных Штатах Америки, а также в странах Ближнего зарубежья: Белоруссии, Казахстане, Украине, Азербайджане.

Останавливаться на достигнутом, как и любые созидатели, в компании не намерены. Ведь нет предела совершенству и полету творческой фантазии и мысли, и не меркнет слава этого благородного металла рыцарей, королей и алхимиков. В планах – расширение ассортимента, а это значит новые идеи, новые эскизы, новые детали и новое исполнение. Но, следуя направлению спроса и течению моды, «Русские самоцветы» сохраняют лучшие традиции российского ювелирного промысла, используя современные технологии.

### Контакты:

Россия, 195112, Санкт-Петербург,  
пл. Карла Фаберже, д. 8  
+7 (812) 528 – 01 – 03

### Отдел оптовых продаж

#### Регионы РФ

+7 (812) 528 – 03 – 75  
Московский филиал  
г. Москва, ул. Гончарная, 24  
+7 (495) 411 – 50 – 25

### Отдел экспорта и импорта

+7 (812) 528 – 06 – 56

### Приёмная генерального директора:

Тел. (812) 528-01-03  
Тел. (812) 528-03-72  
Факс (812) 528-09-18  
office@russam.ru

### Корпоративный сайт

[www.russam.ru](http://www.russam.ru)  
Интернет-магазин  
[www.russammarket.ru](http://www.russammarket.ru)

### Социальные сети:

ВКонтакте – [www.vk.com/russammarket](http://www.vk.com/russammarket)  
Одноклассники – [www.ok.ru/russamocvet](http://www.ok.ru/russamocvet)  
Facebook – [www.facebook.com/russam.ru](http://www.facebook.com/russam.ru)  
Instagram – [www.instagram.com/russamocvet](http://www.instagram.com/russamocvet)  
Youtube – [www.youtube.com/user/russammarket](http://www.youtube.com/user/russammarket)



Объем общего производства –  
**254 тыс. шт.**

Производство серебряных  
изделий в 2016 году – **5,35 тонн.**

Реализация – **97 тыс. шт.**

Реализация в 2016 году – **714,8 млн руб.**

(в т.ч. и экспорт).

Численность на производстве –  
более **500 сотрудников**

# MAGIC OF SILVER

*«He who loves silver will not be satisfied with silver»  
Ecclesiastes*



Silver. Who among us does not remember the fairy tale from childhood «Silver Hoof», where the deer knocks precious stones with its magic hoof? Who does not know the stories of «silver bullets» that can stop vampires and werewolves? And, finally, the life-giving silver water... This metal has always been veiled in mystery. It was with its help that in the old days human made a mirror – a mysterious object. And old black-and-white pictures contain not only the memory and secrets of the past, but also particles of silver...

Silver is known to mankind from ancient times and has always enjoyed popularity not only in the production of jewelry, but also in making dishes. Its bactericidal properties were known even in ancient Greece. During the great campaign of Alexander the Great, his generals escaped from various infections thanks to the fact that, unlike ordinary soldiers, they ate from silver dishes. In the Middle Ages, it was considered a good idea to serve food on the table in silverware, and even the poor tried to get at least silvered cutlery. Let alone the noble families, where table silver was inherited and considered the pride and heritage of the family. Until now, many peoples have a tradition to give a newborn a silver spoon. Today, the importance of silverware as a natural antiseptic or long-term investment of funds is not so important. But still, silver is a symbol of prosperity and aristocracy of the family.

Russkiye Samotsvety Corp. – an enterprise with a history originating from Peter's times, when the great emperor of All Russia, Peter the Great, turned to jewelers for making finishing elements. The official date of the plant's creation is 1912. It was this year when Emperor Nicholas II issued a decree on the founding of the company Russkiye Samotsvety on the basis of the Imperial Peterhof Lapidary Factory that existed since 1721. After the revolution, in 1922, it was nationalized by the Soviet authorities and renamed the State Trust Russkiye

Samotsvety, which quickly developed and already in the mid-1930s had branches in many cities of the USSR.

Today the company Russkiye Samotsvety represents on the jewelry market a wide assortment of the highest quality items made of precious metals. Silverware is also among the exclusive.

By the way, the release of precious dishes began with a responsible order at the turn of the 2000s – the manufacture of silverware for the presidential office in the Konstantinovskiy Palace. The company's jewelers produced

an exclusive range of tableware items with state symbols and gilding. However, today such luxury is available to many consumers. Russkiye Samotsvety produces a wide range of silverware for consumers with different tastes.

All the items that the rules of etiquette and table setting assume, including elements of interior and decoration, are produced in the enterprise from silver of the highest quality. Special spoons for spices, plates for hot dishes and, of course, cutlery itself – knives, forks, spoons, wine glasses,

shot glasses, decanters, sauce boats, caviar serving dishes, fried eggs, cocottes, buckets for champagne – any connoisseur will find something interesting here.

Of course, silver itself gives the tableware weight. But products made in a certain decor look much more elegant and nobler. The dishes with state symbols or «individual», on which, if the customer wants, we can engrave the monogram of the owner are especially popular.

Zodiac signs, symbols of the year, geometric and floral compositions – artists and designers who collectively develop all kinds of sketches, are guided, first of all, by customer demand. And now it is growing despite any crises and sanctions. Dowry, birthdays, anniversaries, weddings... Silverware is a universal gift. On the one hand, this is a great opportunity to express your feelings. On the other hand, it is the optimal solution for those who make promising contributions. After all, silver is durable, both in practical sense and in spiritual sense. This is a wonderful memory of you for many, many years for your children, grandchildren, great-grandchildren, friends and close people.

**Exclusive sets are a sign of connoisseurship. The company will take on the most complex orders of manual work. Such products are distinguished by filigree quality of decorative finishing, unique pattern and ornament. And despite the fact that the cost of such works is an order of magnitude higher, connoisseurs, in the truest sense of the word, of art are always there.**

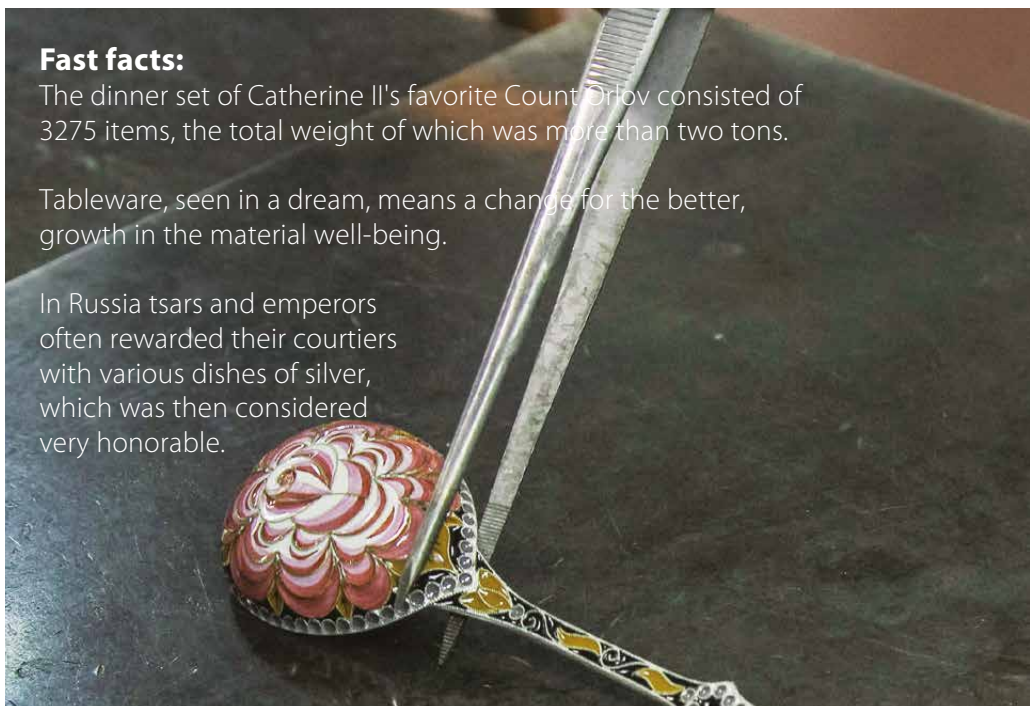
But the Russian silver is highly valued not only in our country. The products of the company Russkiye Samotsvety are loved and popular abroad. Cutlery with state

### Fast facts:

The dinner set of Catherine II's favorite Count Orlov consisted of 3275 items, the total weight of which was more than two tons.

Tableware, seen in a dream, means a change for the better, growth in the material well-being.

In Russia tsars and emperors often rewarded their courtiers with various dishes of silver, which was then considered very honorable.



symbols are in demand in Israel, the United Arab Emirates, Canada, the United States of America, as well as in the countries of the near abroad: Belarus, Kazakhstan, Ukraine, Azerbaijan.

As well as any creators, the company is not going to stop on achieved. There is no limit to perfection and the flight of creative imagination and thought, and the fame of this noble metal of knights, kings and alchemists does not fade. The expansion of the assortment is planned, and this means new ideas, new sketches, new details and new performance. But, following the direction of demand and the flow of fashion, Russkiye Samotsvety retains the best traditions of Russian jewelry using modern technologies.

The total production volume is **254 thousand units.**

Production of silver products in 2016 amounted to **5.35 tons.**

Sales – **97 thousand pieces.**

Sales in 2016 – **714.8 million** rubles (including exports).

The number of employees is more than **500.**



### Contacts:

**8 Carl Faberge sq., St. Petersburg,  
195112, Russia  
+7 (812) 528 – 01 – 03**

### Wholesale department

**Regions of the Russian Federation  
+7 (812) 528 – 03 – 75**

### Moscow branch

**24 Goncharnaya sq. Moscow  
+7 (495) 411 – 50 – 25**

### Department of export and import

**+7 (812) 528 - 06 - 56**

### Reception of the General Director:

**Tel. (812) 528-01-03**

**Tel. (812) 528-03-72**

**Fax (812) 528-09-18**

**office@russam.ru**

### Corporate site

**www.russam.ru**

### Online store

**www.russammarket.ru**

### Social networks:

Vkontakte –

**www.vk.com/russammarket**

Odnoklassniki –

**www.ok.ru/russamocvet**

Facebook –

**www.facebook.com/russam.ru**

Instagram –

**www.instagram.com/**

**russamocvet**

Youtube –

**www.youtube.com/user/**  
**russammarket**

# КОМПАНИЯ «АЛЛОФАРМ»: «У НАС ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ СТАТЬ ПЕРВЫМИ!»



**Н**ародное лечение по «бабушкиному рецепту», конечно, хорошо, но в наш век прогрессирующих инфекций абсолютно ненадежно. Не вылечить пневмонию малиновым вареньем, а бронхит не пройдет, даже если несколько часов усиленно дышать над вареной картошкой. Что там говорить – порой даже ударная доза антибиотиков не может справиться со смертельно опасными бактериями. Но наука не стоит на месте. Ученые-генетики не оставляют надежды разработать такой препарат, который станет «супероружием» в борьбе с инфекционными бактериальными заболеваниями. Миф или реальность? Биолог, финансист, генеральный директор биотехнологической компании «Аллофарм» Ольга Ивановна Шевченко рассказала о том, каких успехов удалось достичь на этом поприще.

**- Ольга Ивановна, расскажите, с чего начиналась история компании «Аллофарм»?**

- Наша компания была создана в 2004 году выпускником СПбГУ, а ныне руководителем лаборатории биофармакологии и иммунологии СПбГУ, доктором биологических наук Сергеем Ивановичем Чернышом. Он и главный разработчик, и идейный вдохновитель всех наших проектов. Наталья Сергеевна Черныш – биолог-генетик – внедряет идеи на практике.

Сегодня биотехнологическая компания «Аллофарм» развивает три направления: разработку противовирусных средств, вакцин для иммунизации и антибактериальных препаратов. Нашей первой разработкой стал противовирусный пептид аллостатин,

который нашел свое применение в дерматологии. Параллельно с этим мы работали над созданием нового антибактериального препарата, способного бороться с «бичом» современной хирургии и госпитальных инфекций – биоплёнками.

Что такое биоплёнка? Это структура, формируемая бактериями, которая плохо поддается воздействию антибиотиков. Можно сказать, это новая форма устойчивости, которую открыли не так давно, около 2 лет назад, но очевидно, что причина многих хронических заболеваний именно в ней.

Так вот наш новый препарат может «разбивать» биоплёнку, делая бактерии более чувствительными к применяемым антибиотикам.

**- А что послужило исходным «сырьем» в производстве чудо-препарата?**

- Дело в том, что наши коллеги-ученые являются энтомологами, знающими о насекомых практически все. В ходе исследований было установлено, что иммунная система насекомых состоит из множества активных молекул, пригодных для использования в медицине...

**- Насекомые приходят на помощь человечеству в борьбе с бактериями?!**

- Антимикробные пептиды есть у всех живых организмов, включая людей. Но получать антимикробный компонент из живого человека или другого крупного организма практически нереально. Слишком длительный жизненный цикл потребует

для того, чтобы сначала организм вырос, потом после инфицирования начал вырабатывать эти пептиды, потом их надо будет как-то извлечь из организма... Поэтому наиболее приемлемым вариантом для наших исследовательских разработок стало использование личинки мясной мухи – опарыша. Эти животные в природе живут в максимально агрессивной среде, окружены огромным количеством бактерий, причем эти бактерии – те самые, с которыми сталкивается человек. В ходе эволюции личинки выработали в себе некий механизм, который позволяет им выживать в этой агрессивной среде, бороться с бактериями. И именно этот факт и был переосмыслен современными учеными.

Раз опарыш живет в такой опасной среде, значит, что-то его защищает. Поставили эксперимент: заразили личинку бактериальной инфекцией, через сутки получили иммунный ответ, взяли кровь, «прогнозили» по всем приборам и выделили некий антимикробный комплекс. Тестирования показали, что этот комплекс активен в отношении подавляющего большинства микробов. Более того: он показал, что к нему не вырабатывается резистентность или привыкание – то, что происходит с антибиотиками, и то, что в современной медицине обозначено проблемой №1. Разрабатываются целые программы, но новые классы антибиотиков уже не производят – не успевают. Бактерии вырабатывают резистентность гораздо быстрее и отличаются двумя видами устойчивости: к какому-то конкретному антибиотику и в виде биоплёнки, о которой я говорила выше. Наш комплекс работает в обоих случаях.

**- Еще в начале 20 века были описаны случаи, когда тяжелораненные солдаты выживали благодаря тому, что личинки мух, селившиеся в загноившихся ранах, очищали их. Это та же история?**

- Да. Опыты демонстрировали положительную динамику в случае, если в открытую рану попадали личинки мухи, которые быстро росли и так же активно поглощали некротическую массу, вычищая рану и одновременно выделяя секрет, содержащий антимикробные комплексы. И такой метод официально зарегистрирован в качестве лечения сложных хирургических ран в клиниках Европы, Америки, Японии. Но! Если за рубежом в рану заселяют личинок, то мы можем применять саму активную субстанцию. Выделить комплекс из насекомых пытались многие, но сделать это смогли только мы, и на сегодняшний день, насколько мне известно, наш успех пока никто не смог повторить.

В чем уникальность наших биотехнологий? В том, что мы для биосинтеза используем не отдельные клеточные культуры, а эукариотическую систему, т.е. целый

организм, манипулируя им таким образом, чтобы он начал синтезировать пептиды, необходимые нам для дальнейшего применения в медицине. Мы используем в своей практике лабораторную линию, сами выращиваем личинки до определенного размера, выделяем из них лимфу, очищаем ее и получаем те активные белки, которые нужны. Таким образом, мы не просто нашли активные молекулы, а еще и разработали методику их получения. Это важно. Потому что если молекулы короткие, их можно синтезировать, но что касается антимикробной субстанции, то это очень большой и сложный пептидный комплекс, определенным образом собранный. Синтезировать его на сегодняшний день невозможно. Но спектр вопросов, которые он способен решить в медицине, достаточно широк.

**- Сегодня врачи бьют тревогу: пневмонии и ангины не поддаются лечению антибиотиками. Справится ли ваша разработка с такими болезнями?**

- Наш комплекс успешно борется против бактерий, вызывающих пневмонии, но не все так просто. Если говорить о наружных заболеваниях, то здесь достаточно нанести нашу субстанцию на повязку и приложить к проблемной зоне, и это работает. Каким образом доставить препарат к внутренним органам, пока вопрос. Будут ли это мелкодисперсные аэрозоли или таблетированная форма?...

Мы ведь, в первую очередь, разработчики: ведем сначала поисковые работы, потом исследовательские. Патентуем полученные результаты и публикуем, знакомим с ними наших коллег за рубежом. Но для того, чтобы самостоятельно зарегистрировать готовый медицинский препарат и вывести его на рынок, потребуются совсем другие и средства, и усилия. У нас на руках находятся готовые «рецепты», на остальное финансирование пока не хватает.

**- Насколько трудоемок процесс получения антимикробного комплекса?**

- Дело в том, что у нас небольшая компания, и на секторе наработки пептидов работают всего 4 человека. Конечно, таким количеством рынок не обеспечить. Поэтому принципиально важно нашу технологию автоматизировать, сделать промышленной. Для этого понадобятся грамотные специалисты, которые смогут наши знания и наработки превратить в оригинальные машины, аналогов которым нет нигде. У нас есть прототипы отдельных участков этих линий, свои конструкции, которыми мы пользуемся в своей практике.

Остальная часть необходимого оборудования – это стандартные лабораторные приборы, которые используются на любом фармакологическом производстве. Но главное для нас, повторюсь, это оригинальное производство. Поэтому мы ищем

партнеров, людей, кто захочет вложиться в развитие отечественных биотехнологий.

**- Если предположить, что вам удалось поставить на поток производство, согласитесь ли вы продать технологию за рубеж?**

- Мы рассматриваем все приемлемые варианты, но право на эту технологию хотим оставить за собой, чтобы в дальнейшем не ограничиваться разработкой только одного препарата. С помощью этой технологии можно развивать новые способы лечения, индивидуальную медицину.

В Санкт-Петербурге создан фармацевтический кластер, где много предприятий по выпуску лекарственных препаратов. Здесь все способствует нашему развитию. Надеюсь, в 2018 году нам удастся заявить о себе, о своих достижениях...

**- Хочется надеяться, что люди, заинтересованные в развитии отечественных биотехнологий, обязательно найдутся. Будет досадно, если помощь придет из-за рубежа...**

- Здесь ничего не поделаешь. Мы только за то, чтобы поднять статус России. Ведь наш антимикробный комплекс можно применять не только в медицине, но и в других сферах деятельности, начиная от «обороны» и заканчивая космосом. Куда бы ты ни пошел, везде бактерии есть, и какую опасность они могут представлять, никто не знает. И как замечательно иметь при себе такое мощное оружие.

**- С чем связываете планы на 2018-й год?**

- К концу следующего года мы планируем зарегистрировать наше изобретение в качестве медизделия, разработать универсальное оборудование для получения активной субстанции. Для нас это задача №1, наш магистральный проект.

Кстати, данный проект был поддержан экспертами «Сколково», признан конкурентоспособным, коммерчески привлекательным, теоретически реализуемым и не противоречащим основополагающим научным принципам. Поэтому в 2018 году мы планируем получить статус резидентов «Сколково».

Посещая инновационные международные форумы, мы часто слышим из уст спикеров, что в России необходимо производить оригинальные фармсубстанции, развивать экспорт. Наш продукт, аналогов которому пока нет во всем мире, является как раз экспортно ориентированной оригинальной фармацевтической субстанцией. Мы были первыми в космосе – сейчас мы можем стать первыми и в создании «супероружия» от супербагов (супербактерий).

**Адрес: г. Санкт-Петербург, В.О., 7-ая линия, д.76, лит. А, офис 524.  
Телефоны: +7(931)592-33-75,  
+7(812)320-55-42  
Email: office@allomedin.ru**

# ALLOPHARM: WE ARE WELL-PLACED TO BECOME THE FIRST!



A popular treatment «grandmother's prescription», of course, is good, but in our age of progressing infections is absolutely unreliable. One cannot cure pneumonia with raspberry jam, and bronchitis will not pass, even after several hours of intense breathing over boiled potatoes. What can I say – sometimes even a shock dose of antibiotics cannot cope with deadly bacteria. But science does not stand still. Scientists-physicians-geneticists do not leave hope to develop such preparation which becomes a «super weapon» in struggle against infectious bacterial diseases. Myth or reality? Biologist, financier, CEO of the biotechnological company Allopharm Olga Ivanovna Shevchenko told us about successes achieved in this field.

**– Mrs Shevchenko, can you tell us where did the history of the company Allopharm begin?**

– Our company was established in 2004 by a graduate of St. Petersburg State University, and now the head of the laboratory of biopharmacology and immunology of St. Petersburg State University, Doctor of Biology Sergey Ivanovich Chernysh. He is the main developer and the inspirer of all our projects. Natalia Sergeevna Chernysh – biologist-geneticist – introduces ideas in practice.

Today the biotechnology company Allopharm works under three directions: the development of antiviral drugs, vaccines for immunization and antibacterial drugs. Our first development was the anti-viral peptide Allostatin, which found its application in dermatology. In parallel, we worked on the creation of a new antibacterial drug that can fight the «scourge» of modern surgery and hospital infections – biofilms.

What is a biofilm? It is a structure formed by bacteria that is not easily affected by

antibiotics. It can be said that this is a new form of resistance that was discovered not so long ago, about 2 years ago, but it is obvious that the cause of many chronic diseases is in it.

So our new drug can «break» the biofilm, making bacteria more sensitive to the antibiotics used.

**– And what was the initial «raw material» in the production of a miracle drug?**

– The fact is that our fellow scientists

are entomologists who know practically everything about insects. During a research it was found that the immune system of insects consists of a variety of active molecules, suitable for use in medicine...

**– Insects come to the aid of mankind in the fight against bacteria?!**

– Antimicrobial peptides are present in all living organisms, including a human. But getting an antimicrobial component from a living person or another large organism is almost impossible. Too long life cycle is required in order to first grow the body, then after infection began to produce these peptides, then they will have to somehow be extracted from the body... Therefore, the most suitable option for our research developments was the use of the larvae of a meatfly – a maggot. These animals in nature live in the most aggressive environment, surrounded by a huge number of bacteria, and these bacteria are the very ones that people face. In the course of evolution, the larvae developed a mechanism that allows them to survive in this aggressive environment, to fight bacteria. And this fact was rethought by modern scientists.

Since a maggot lives in such a dangerous environment, it means that something protects it. We conducted an experiment: infected the larva with a bacterial infection, received an immune response in a day, took the blood, «drove through» all the devices and identified an antimicrobial complex. Testing showed that this complex is active against the vast majority of microbes. Moreover: it turned out that it does not develop resistance or addiction – what happens to antibiotics, and what is indicated in modern medicine as the problem number 1. Whole programs are being developed, but new classes of antibiotics are no longer produced – they do not have time. Bacteria develop resistance much faster and differ in two types of resistance: to a specific antibiotic and in the form of biofilms, of which I spoke above. Our complex works in both cases.

**– In the early 20th century cases where seriously wounded soldiers survived due to the fact that the larvae of flies that settled in the wounds cleared them were described. Is this the same story?**

– Yes. The experiments demonstrated a positive dynamics in case when maggots got into an open wound, which quickly grew and also actively absorbed the necrotic mass, cleaning the wound, and simultaneously exuding the secret containing antimicrobial complexes. And this method is officially registered as a treatment for complex surgical wounds in clinics in Europe, America, Japan. But! If abroad they use maggots, then we can apply the active substance itself. Many people tried to isolate the complex from

insects, but only we managed to do it, and by this day, as far as I know, nobody succeeded in repeating our achievement so far.

What is the uniqueness of our biotechnologies? It is in the fact that we are using for biosynthesis not individual cell cultures, but a eukaryotic system, i.e. a whole organism, manipulating it in such a way that it began to synthesize the peptides that we need for further use in medicine. We use a laboratory line in our practice, grow larvae ourselves to a certain size, isolate lymph from them, purify them and get those active proteins that are needed. Thus, we not only found active molecules, but also developed a technique for obtaining them. It is important. Because if the molecules are short, they can be synthesized, but as for the antimicrobial substance, it is a very large and complex peptide complex, assembled in a certain way. Today it is impossible to synthesize. But the range of issues in medicine that it can solve is quite wide.

**– Today, doctors are sounding the alarm: pneumonia and tonsillitis do not respond to antibiotic treatment. Will your development cope with such diseases?**

– Our complex successfully fights against bacteria that cause pneumonia, but not everything is so simple. If we talk about external diseases, then it is enough to apply our substance to the bandage and attach it to the problem zone, and it will work. But it is still a question how to deliver the drug to the internal organs. Will it be a fine mist spray or a tablet form?

We are, primarily, developers: we first conduct exploration work, then research. We patent the results and publish them, we introduce our colleagues abroad to them. But in order to independently register a ready-made medical product and bring it to the market, it will take absolutely other means and efforts. We have on hand ready-made «recipes», but financing is not enough for the rest.

**– How difficult is the process of obtaining an antimicrobial complex?**

– The fact is that we are a small company, and only 4 people work in the sector of the peptides production. Of course, we cannot provide the market with such quantity. Therefore, it is of fundamental importance to automate our technology, to make it industrial. To do this, we need competent specialists who will be able to turn our knowledge and know-how into original machines, which have no analogues anywhere else. We have prototypes of some sections of these lines, our designs, which we use in our practice.

The rest of the necessary equipment is standard laboratory devices that are used in any pharmacological production. But the

main thing for us, I repeat, is the original production. Therefore, we are looking for partners, people who want to invest in the development of domestic biotechnology.

**– Assuming that you managed to put production on stream, would you agree to sell the technology abroad?**

– We consider all the acceptable options, but at the same time we want to reserve the right to use this technology, so that in the future we will not limit ourselves to the development of only one drug. With the help of this technology it is possible to develop new methods of treatment, individual medicine.

A pharmaceutical cluster was created in St. Petersburg, there are many enterprises for the production of drugs. Here everything contributes to our development. I hope that in 2018 we will be able to express ourselves, our achievements...

**– I hope that people who are interested in the development of domestic biotechnologies will certainly be found. It will be sad if assistance comes from abroad...**

– There is nothing to be done. We are only for raising the status of Russia. After all, our antimicrobial complex can be used not only in medicine, but also in other spheres of activity, from defense industry and ending with the space industry. Wherever you go, there are bacteria everywhere, and what danger they can present, no one knows. And how wonderful to have such a powerful weapon.

**– What are your plans for 2018?**

We plan to register our invention as a medicine by the end of next year, develop universal equipment for the production of an active substance. For us, this is the task number 1, our main project.

By the way, this project was supported by Skolkovo experts, recognized as competitive, commercially attractive, theoretically implemented and not contradictory to the fundamental scientific principles. Therefore, in 2018, we plan to obtain the status of residents of Skolkovo.

Visiting innovative international forums, we often hear from speakers that it is necessary to produce original pharmaceutical substances in Russia, to develop exports. Our product, which is not yet available worldwide, is an export-oriented original pharmaceutical substance. We were the first in space – now we can become the first in creating a «super weapon» against superbugs (super bacteria).

**Address: St. Petersburg, Vasilyevsky Island, 7th line, 76, building A, office 524.**

**Phones: +7 (931) 592-33-75,  
+7 (812) 320-55-42**

**Email: office@allomedin.ru**

# ФАРМАЦЕВТИКА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Лишь немногие были готовы идти вперед наперекор неблагоприятным прогнозам, которые звучали в адрес отечественной фарминдустрии. «Самое главное – это понимать, что ты решаешь важные социальные задачи. Сегодня мы создаем современные технологии и компетенции в области производства и разработки лекарств внутри страны», - говорит Пётр Петрович Родионов, генеральный директор фармацевтической компании «ГЕРОФАРМ». О жизненно важных препаратах для россиян и тенденциях развития фармацевтической отрасли он рассказал в своём интервью.

**- Пётр Петрович, 22 ноября вы стали победителем в номинации «Фармацевтика» конкурса EY «Предприниматель года». Что мотивирует вас на новые достижения?**

– Предпринимательский дух – это готовность взять на себя ответственность. Страх сковывает и мешает достигать высоких результатов. Впервые в 2009 году, когда начались разговоры о росте фарминдустрии, многие не верили, что развитие возможно. Но вперед вышли те, кому было не страшно начать, рискнуть. Перемены не дались просто, приходилось испытывать сопротивление, искать аргументы, убеждать. Иначе мы не получили бы возможности создать такую

среду, в которой можно развивать индустрию. Нам также помогало искреннее желание нести изменения.

**- В Санкт-Петербурге был создан фармацевтический кластер, в развитии которого заинтересовано правительство региона. Об этом много говорят власти. Интересен взгляд изнутри. Что поменялось для фармкомпаний в связи с этим? Как вам работаете в таком объединении?**

– Кластерное развитие – это важнейшая составляющая экономического роста региона в высокотехнологичных отраслях промышленности, которое дало импульс к развитию фармацевтической отрасли. Петер-

бургский фармкластер – одно из наиболее эффективных образований в России. Здесь наблюдается большое сосредоточение объектов современной инфраструктуры. Это обусловлено территориальным расположением, привлекательным инвестиционным климатом, а также серьезной медицинской, химико-биологической и академической базами. Всё это является фундаментом для укрепления наукоемкой фармацевтической отрасли.

В 2010 году «ГЕРОФАРМ» стала одним из первых резидентов фармацевтического кластера Санкт-Петербурга и приняла активное участие в разработке концепции его развития. Сегодня в Петербурге находятся 2

крупных инфраструктурных объекта: научно-исследовательский центр в особой экономической зоне «Нойдорф» и завод по производству субстанций в Пушкинском районе.

Мы всегда чувствовали поддержку региональных властей. Город выделил нам на льготных инвестиционных условиях участок под застройку завода. Мы не испытали на себе административных барьеров в вопросах подключения ко всем основным коммуникациям – электроснабжению, газообеспечению, водоснабжению.

**- Компания «ГЕРОФАРМ» уже 16 лет на рынке. Но большие истории имеют не только начало, но и кульминацию. Как вы оцениваете, что стало вектором ускорения вашего развития?**

– Фармотрасль сегодня является локомотивом благодаря стратегии ФАРМА-2020. Сбалансированная политика государства обозначила четкие и понятные приоритеты развития и сформулировала основные требования к игрокам рынка. Переломным для нас стало принятие ФЗ-44 «О государственных закупках» и ФЗ-61 «Об обращении лекарственных средств». Эти законодательные инициативы сделали отрасль привлекательной для инвесторов, ведь доступ на рынок является главной гарантией окупаемости инвестиций.

Благодаря этому в России начали созда-

ваться высокотехнологичные производства. Государственные закупки стали прозрачными. Сегодня мы с уверенностью можем сказать, что наше законодательство в сфере фармацевтики является одним из самых прогрессивных в мировом масштабе. При его создании были использованы самые современные подходы.

**- За столько лет вы накопили колоссальный опыт и как компания, и как эксперт. На ваш взгляд, что необходимо для дальнейшего развития отрасли?**

– Почему государство заинтересовано в развитии фармацевтики? Это полноценная отрасль, способная создавать высокие технологии «с нуля», не зависящая от внешних источников, работающая в интересах людей.

Сегодня важно придерживаться принятого вектора развития, который уже продемонстрировал свою эффективность. Для этого необходимо развивать R&D, производить субстанции, так как именно это позволит в случае необходимости воспроизвести на территории РФ самые сложные молекулы. Особенно это актуально в условиях непростой внешнеполитической ситуации и санкций.

В настоящее время необходимо, чтобы те меры поддержки, которые уже доказали свою эффективность, не отменялись, а получали свое развитие.

**- Вы производите препараты по принципу полного цикла. Человеку из отрасли всё понятно, а что это означает для простого покупателя лекарств?**

– Производство препаратов по принципу полного цикла предполагает, что мы производим и субстанцию, т.е. активное действующее вещество, и готовую лекарственную форму – раствор, суспензию и т.д.

Часто субстанция закупается за рубежом, а в России осуществляется производство готовой лекарственной формы или только упаковка препарата. В этом случае, если поставки импортной субстанции прекратятся, будет сложно в короткий срок удовлетворить имеющуюся потребность. Это недопустимо для жизненно важных препаратов.

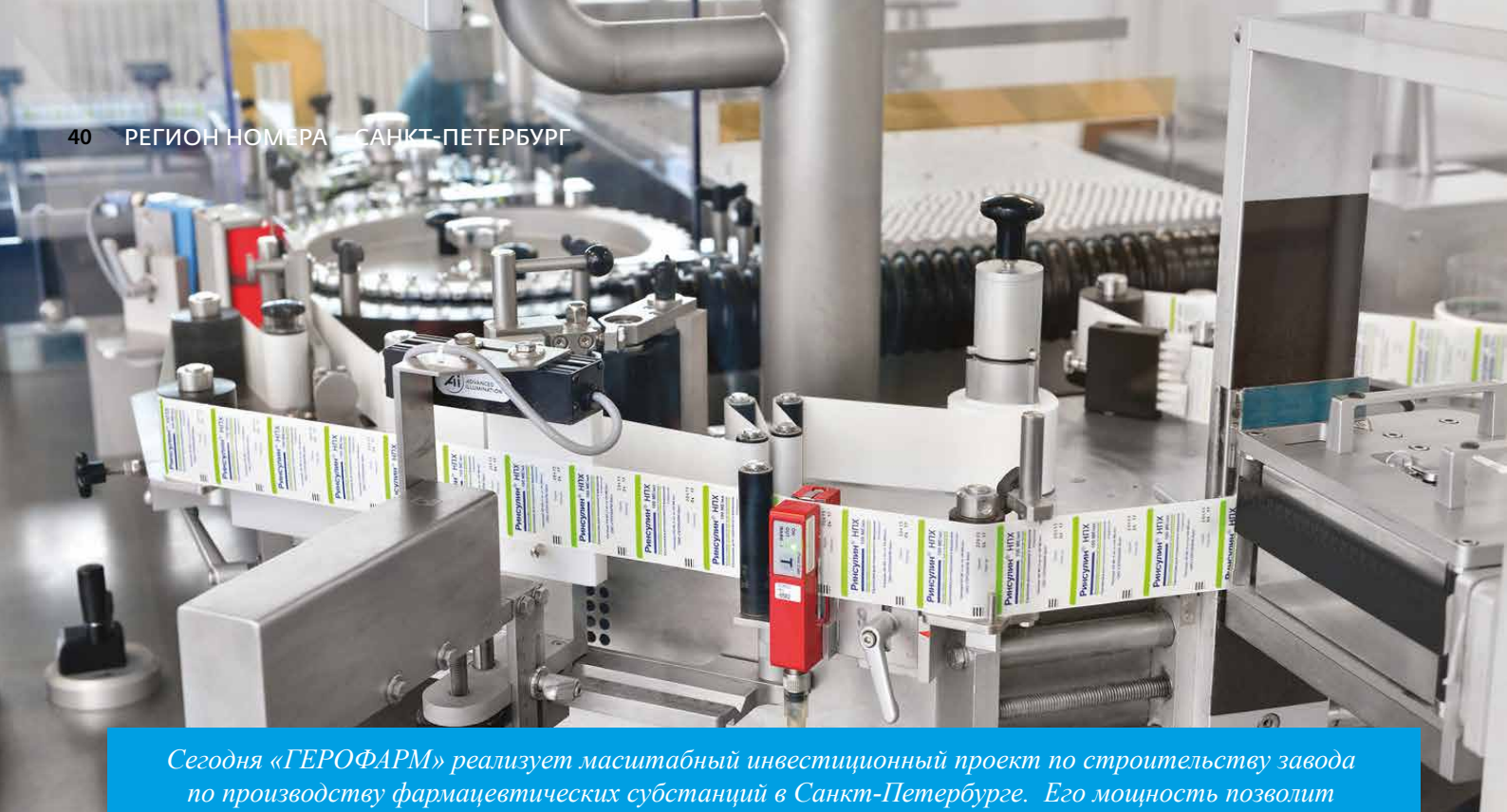
Именно поэтому необходимо создавать в России производства, которые выпускают субстанции. Мы осуществляем полный цикл производства препаратов на заводе в Московской области. Завод был открыт в 2013 году и на сегодняшний день является единственным производством инсулина полного цикла в России. Мощности позволяют обеспечить 30% потребности РФ в этом социально значимом препарате.

**- Препараты какой специализации вы выпускаете?**

– Мы производим препараты в области психоневрологии, офтальмологии, эндокри-

*«ГЕРОФАРМ» - национальный производитель биотехнологических препаратов, обеспечивающий лекарственную безопасность России. Компания занимается выпуском препаратов по полному циклу, инвестирует в технологическое развитие и создание современной фармацевтической инфраструктуры.*





*Сегодня «ГЕРОФАРМ» реализует масштабный инвестиционный проект по строительству завода по производству фармацевтических субстанций в Санкт-Петербурге. Его мощность позволит полностью обеспечить потребность РФ в инсулине, а также поставлять субстанцию на экспорт.*

нологии и гинекологии. В портфель входят оригинальные препараты – Кортексин®, Ретиналамин® и Пинеамин®, генно-инженерные инсулины человека – Ринсулин® Р и Ринсулин® НПХ в различных формах выпуска, а также ряд современных дженериков.

**- Разработкой каких препаратов вы сейчас занимаетесь?**

– Сегодня в работе у нас более 15 проектов. Разработку мы ведем в собственном научно-исследовательском центре в Санкт-Петербурге. Осуществляем полный цикл работ, начиная от синтеза молекул до готовой лекарственной формы, включая проведение доклинических и клинических исследований. Главным образом мы нацелены на создание препаратов, имеющих высокую социальную значимость.

Нашим приоритетом является развитие портфеля препаратов для лечения сахарного диабета. Важно, чтобы в России были собственные разработки в этой области и технологические возможности для их производства. Мы ведем активную работу над созданием линейки биоаналогов инсулина различной продолжительности действия. В настоящее время мы уже завершили клинические исследования двух препаратов. После регистрации их производство будет налажено на новом заводе «ГЕРОФАРМ» в Пушкине.

**- Любый производитель ищет возможности для выхода на новые рынки. Вы работаете на экспорт? И как меняет ситуацию геополитика и санкции?**

– До недавнего времени мы были больше ориентированы на внутренний рынок. Сегодня экспортным потенциалом в большей степени обладают российские компании, которые работают по принципу полного цикла. Сегодня наш экспорт - это в основном оригинальные препараты в страны СНГ. В дальней-

шем мы планируем расширять географию за счет новых продуктов, имеющих большой экспортный потенциал, в том числе биоаналогов инсулина, разработкой которых мы занимаемся.

**- В 2017 году продажа инсулина «ГЕРОФАРМ» выросла на 45%. Так сильно прогрессирует болезнь, или рост продаж вашей продукции связан с вытеснением импортных аналогов?**

– Инсулины входят в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, утвержденных правительством. Они закупаются из средств федерального и регионального бюджетов для льготного лекарственного обеспечения и госпитального сегмента. Доля «ГЕРОФАРМ» на рынке генно-инженерных инсулинов человека увеличивается за счет перераспределения долей среди производителей, участвующих в государственных торгах.

**- В чём видите миссию компании?**

– Мы разрабатываем технологии и производим препараты для того, чтобы в будущем люди испытывали меньше проблем со здоровьем, чтобы пациенты были обеспечены качественными, безопасными и эффективными препаратами.

**- Что для вас команда? Как мотивируете сотрудников на достижение целей?**

– Важно выбирать и ставить на ключевые позиции правильных людей. Руководство и сотрудники должны быть единомышленниками. Чтобы команда была эффективной, необходимо находиться в едином информационном пространстве и разделять общие ценности. Мотивировать лучше всего собственным примером - отношением к делу, к людям и команде.

**- Современные производства, научно-исследовательские центры требуют определенного уровня квалификации**

**кадров. Легко ли найти сотрудников? Наши вузы готовят подобных специалистов?**

– Высокотехнологичную отрасль создают высококвалифицированные кадры. В России, и в Петербурге особенно, сформирована сильная образовательная база, которая позволяет готовить хороших специалистов. Мы активно сотрудничаем с отраслевыми вузами и профильными факультетами. Например, с Санкт-Петербургской Химико-фармацевтической академией, СПбГУ. Поддерживаем образовательные, научные, стипендиальные программы, организуем практику и стажировку на наших объектах. Мы с радостью берем на работу талантливых выпускников, у нас работает много молодых и перспективных ученых, которые имеют возможность реализовывать свой потенциал, решая сложные и интересные задачи. При этом очень важно, что сегодня квалифицированные кадры остаются в России.

В этом году мы начали работать со школами, так как пришли к тому, что работу с молодежью надо начинать еще раньше – необходимо проводить профориентацию для школьников, рассказывать, чем мы занимаемся, чтобы увеличивать интерес молодежи к отрасли.

**- Какие планы у вас на 2018 год?**

– Главным событием 2018 года для нас станет запуск завода в Санкт-Петербурге. Первая очередь по производству субстанций для оригинальных препаратов была введена в эксплуатацию в этом году. В ноябре будущего года мы запустим линию по производству субстанций инсулина. После выхода завода на проектную мощность мы сможем производить 1000 кг субстанции инсулина в год – это больше, чем потребность жителей России в инсулине. Сегодня она составляет около 800 кг в год.

# PHARMACEUTICALS OF THE NEW GENERATION

Only a few were ready to go forward against unfavorable forecasts that sounded to the domestic pharmaceutical industry. «The most important thing is to understand that you are solving significant social problems. Today we are creating modern technologies and competencies in the field of production and development of medicines in the country,» says Petr Rodionov, CEO of the pharmaceutical company GEROPHARM. In this interview he spoke about vital drugs for Russians and trends in the development of the pharmaceutical industry.



– Mr Rodionov, on November 22 you won in the nomination «Pharmaceuticals» of the EY competition «Entrepreneur of the Year». What motivates you to new achievements?

– The entrepreneurial spirit is the willingness to take responsibility. Fear binds and hinders from achieving high results. For the first time in 2009 when discussions about the growth of the pharmaceutical industry began, many did not believe that development was possible. But those who were not afraid to start and take risks came forward. Changes were not smooth sailing, one had to face resistance, seek arguments, convince. Otherwise, we would not

have been able to create an environment in which the industry can be developed. A sincere desire to change also helped us.

– A pharmaceutical cluster was created in St. Petersburg, in the development of which the regional government is interested. The authorities are talking about this a lot. The view from inside is interesting. What has changed for the pharmaceutical companies in this regard? How do you work in such an association?

– Cluster development is an important component of the region's economic growth in high-tech industries, which gave impetus to the development of the pharmaceutical

industry. The Petersburg pharmaceutical cluster is one of the most efficient organizations in Russia. There is a great concentration of objects of modern infrastructure. This is due to location, an attractive investment climate, as well as a serious medical, chemical, biological and academic base. All this is the foundation for strengthening the knowledge-based pharmaceutical industry.

In 2010 GEROPHARM became one of the first residents of the pharmaceutical cluster of St. Petersburg and took an active part in the development of the concept of its development. Today there are 2 large infrastructure facilities in St. Petersburg: a research center in the Special



*GEROPHARM is a national producer of biotechnological preparations that provides drug safety for Russia. The company is engaged in the full-cycle production of drugs, invests in the technological development and creation of a modern pharmaceutical infrastructure.*

Economic Zone Neudorf and a plant for the production of substances in the Pushkin district.

We have always felt the support of the regional authorities. The city provided us with a favorable investment conditions for a site for the construction of the plant. We have not experienced administrative barriers in connection with all main communications – electricity, gas and water supply.

**– The company GEROPHARM is on the market for 16 years. But big stories have not only a beginning, but a culmination. How do you assess what has become a vector of acceleration of your development?**

– Today the pharmaceuticals industry is a locomotive thanks to the strategy PHARMA-2020. The balanced policy of the state outlined clear and understandable development priorities and formulated the basic requirements for market players. A turning point for us was the adoption of FZ-44 «on public procurement» and FZ-61 «on the circulation of medicines». These legislative initiatives have made the industry attractive for investors, because access to the market is the main guarantee of the return on investment.

Thanks to this, high-tech production began to be created in Russia. Public procurement has become transparent. Today we can

confidently say that our legislation in the field of pharmaceuticals is one of the most progressive in the world. The most modern approaches were used creating it.

**– For so many years of work you have accumulated great experience both as a company and as an expert. In your opinion, what is necessary for the further development of the industry?**

– Why is the state interested in the development of pharmaceuticals? It is a full-fledged industry capable of creating high technologies from scratch, independent of external sources, working in the interests of people.

Today it is important to follow the adopted development vector, which has already demonstrated its effectiveness. To do this, it is necessary to develop R&D, to produce substances, since this will, if necessary, reproduce the most complex molecules in the Russian Federation. This is especially important in the context of a difficult foreign policy situation and sanctions.

At present, it is necessary to develop those support measures that have already proved their effectiveness, but not to abolish them.

**– You produce drugs on a full-cycle basis. A person from the industry understands everything, but what does this mean for a simple buyer of medicines?**

– The production of drugs on a full-cycle

principle assumes that we produce a substance, i.e. an active ingredient and the finished dosage form – solution, suspension, etc.

Often the substance is purchased abroad, while the production of the finished dosage form or only the packaging of the preparation is carried out in Russia. In this case, if the supply of the imported substance ceases, it will be difficult to satisfy the existing demand in a short term. This is unacceptable for life-saving drugs.

That is why it is necessary to create production that manufactures substances in Russia. We carry out a full cycle of production of drugs at the plant in the Moscow region. The plant was opened in 2013 and today it is the only full-cycle insulin production in Russia. Its capacities can provide 30% of the Russia's needs for this socially significant drug.

**– What is the specialization of drugs you produce?**

– We produce drugs in the field of psychoneurology, ophthalmology, endocrinology and gynecology. The portfolio includes original preparations – Cortexin®, Retinalamin® and Pineamine®, genetically engineered human insulin – Rinsulin® R and Rinsulin® NPH in various forms of release, as well as a number of modern generics.

**– What drugs are you currently developing?**

– Today we have more than 15 projects under development. We carry out development in

our own research center in St. Petersburg. We conduct a full cycle of work – from synthesis of molecules to the finished dosage form, including preclinical and clinical studies. We are mainly focused on the creation of drugs of high social importance.

Our priority is to develop a portfolio of drugs for the treatment of diabetes. It is important that Russia has its own developments in this field and technological opportunities for their production. We are actively working on creating a line of bio-analogs of insulin of different duration of action. At present, we have already completed clinical studies of two drugs. Their production will be launched at the new plant GEROPHARM in Pushkin after their registration.

**– Any manufacturer is looking for opportunities to enter new markets. Do you work for export? And how do geopolitics and sanctions change the situation?**

– Until recently, we were more focused on the domestic market. Today, Russian companies that operate on the principle of a full cycle have a higher export potential. As of today our exports are basically original drugs to the CIS countries. In the future we plan to expand geography due to new products that have a great export potential, including bio-analogs of insulin, which we are developing.

**– In 2017 the sales of insulin GEROPHARM increased by 45%. Is the disease progressing so much, or**

**the growth of your products' sales is connected with the displacement of imported analogues?**

– Insulin drugs are on the list of vital and essential medicines approved by the government. They are purchased from the federal and regional budgets for preferential drug provision and the hospital segment. The share of GEROPHARM in the market of genetically engineered human insulin increases due to the redistribution of shares among producers participating in state trades.

**– What is the mission of the company?**

– We develop technologies and produce drugs to ensure that in the future people will experience fewer health problems and to provide patients with quality, safe and efficient drugs.

**– What is the team for you? How do you motivate employees to achieve their goals?**

– It is important to choose and appoint the right people on key positions. The management and employees should be like minded. For the team to be effective, it is necessary to be in a single information space and share common values. The best method of motivation is your own example – your attitude to work, people and the team.

**– Modern production and research centers require a certain level of skills. Is it easy to find employees? Do our universities prepare such specialists?**

– High skilled personnel create the high-

tech industry. In Russia and in St. Petersburg in particular, a strong educational base has been formed, which allows training of good specialists. We actively cooperate with industry universities and profile faculties. For example, with the St. Petersburg Chemical-Pharmaceutical Academy, St. Petersburg State University. We support educational, scientific, scholarship programs, we organize practice and internship at our facilities. We hire talented graduates with great pleasure, we have a lot of young and promising scientists who have the opportunity to realize their potential, solving difficult and interesting tasks. It is very important that today qualified personnel remain in Russia.

This year we started cooperating with schools, because we came to the fact that we need to start working with young people even earlier – we need to conduct vocational guidance for schoolchildren, tell them what we are doing in order to increase the youth's interest in the industry.

**– What are your plans for 2018?**

– The main event of 2018 for us will be the launch of the plant in St. Petersburg. The first phase of the production of substances for original products was put into operation this year. In November next year we will launch a line for the production of insulin substances. After the plant reaches its designed capacity, we will be able to produce 1000 kg of insulin substance per year – this is more than the Russian population's need for insulin. Today it is about 800 kg per year.

*Today GEROPHARM carries out a large-scale investment project for the construction of a plant for the production of pharmaceutical substances in St. Petersburg. Its capacity will fully meet the need of Russia for insulin, and also will allow exporting the substance.*





# ЧЕРЕЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ – К ЭФФЕКТИВНОСТИ

Группа компаний «1-Й КОНСАЛТ ЦЕНТР» была создана в 2002 году группой петербургских консалтинговых компаний для лицензирования и предоставления специализированных юридических, экономических, экологических услуг строительным организациям. Позднее были открыты другие направления. Сегодня группа компаний работает во всех регионах России. Центральные офисы располагаются в Москве и Санкт-Петербурге, а представительства работают в Екатеринбурге, Перми, Казани, Уфе, Новосибирске, Красноярске, Омске, Челябинске, Волгограде, Самаре, Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону. Наш собеседник – генеральный директор Роман Грищенко.

**- Роман Александрович, вашей компании 15 лет, что за эти годы произошло, как менялись направления деятельности?**

- За эти годы ООО Группа компаний «1-Й КОНСАЛТ ЦЕНТР» зарекомендовала себя как надежный партнер для организаций как различных отраслей, так и размера бизнеса. Нашими клиентами сегодня являются как коммерческие, так и государственные организации, в том числе и имеющие в своем штате необходимых специалистов. Учитывая все существующие аспекты деятельности наших клиентов, мы оказываем им огромный спектр услуг, в том числе и по договорам комплексного обслуживания. Но одно из основных направлений нашей работы сегодня состоит в том, что мы помогаем иностранным промышленным компаниям войти на российский рынок, а российским – в Европу. Мы решаем вопросы, возникающие у них при взаимодействии с государственными органами.

**- И какие вопросы возникают чаще всего?**

- Это и получение лицензий, и антимонопольные споры, и, конечно же, вопросы взаимодействия с министерствами, а также с различными контролирующими струк-

турами, такими как Ростехнадзор, Росприроднадзор, Роспотребнадзор и т.д. Плюс важное направление – реструктуризация холдингов. Несколько лет назад мы подготовили и успешно осуществили проект корпоративной реструктуризации ряда российских дочерних обществ одной крупной компании, работающей в топливно-энергетическом комплексе. Это, пожалуй, один из наиболее масштабных проектов, реализованных в Российской Федерации, целью которого было упрощение структуры ее дочерних обществ в России и приведение этой структуры в соответствие с разрабатываемой бизнес-моделью. К основным преимуществам, которых эта компания добилась в результате проведенной реструктуризации, можно отнести уменьшение числа юридических лиц, совершенствование бизнес-процессов и снижение издержек. Плюс – повышение прозрачности с целью совершенствования стандартов корпоративного управления, содействие формированию более четкой управленческой информации в целях оптимизации процесса принятия решений и обеспечение справедливого и прозрачного подхода ко всем акционерам.

До реструктуризации в состав холдинга входило около 600 компаний. Такая

сложная структура появилась в результате объединения нескольких российских компаний и российских активов компании зарубежной. Реструктуризация привела к тому, что структура нового холдинга стала более эффективной, а механизм принятия управленческих решений упростился. При этом все миноритарные акционеры получили возможность участвовать в результатах успешной деятельности компании на справедливой основе.

**- Судя по всему, вы решили не называть конкретный холдинг?**

- Да, несмотря на то, что всё это уже давно потеряло гриф конфиденциальности, без согласия клиента мы его имя никогда не озвучиваем и не публикуем.

**- И всё-таки можно ли рассказать подробнее, как происходит процесс такой реструктуризации? Каковы основные процедуры и этапы?**

- Сначала советы директоров, всех входящих в холдинг, принимают решение о созыве внеочередных общих собраний акционеров (ВОСА). Для одобрения реорганизации необходимо, чтобы за реорганизацию проголосовало абсолютное большинство (75%) присутствующих на собраниях акционеров каждой из них. Если решения о реоргани-



зации утверждается, акции, принадлежащие акционерам, проголосовавшим за присоединение, конвертируются в акции холдинга; при этом у акционеров, проголосовавших против присоединения либо не принимавших участия в голосовании, остается право потребовать от обществ, в которых они являются акционерами, выкупа принадлежащих им акций. Следующий этап программы реструктуризации предусматривает присоединение к холдингу крупных производственных дочерних предприятий.

**- Раз уж речь зашла о выкупе – как определялись коэффициенты конвертации акций и цена их выкупа?**

- Коэффициенты конвертации и цены выкупа акций компаний, входивших в холдинг, были определены советами директоров каждой из них с учетом ряда факторов, в том числе на основании отчетов, представленных независимым оценщиком. В нашем случае это была компания Deloitte. Независимая оценка была проведена ею в соответствии с требованиями действующего российского законодательства. Кроме того, по финансовым вопросам реструктуризации, и в том числе по вопросам оценки, выполненной Deloitte,

совет директоров холдинга в качестве международного финансового советника консультировала ещё и компания Morgan Stanley, которая подтвердила, что методики, примененные Deloitte при выполнении независимой оценки, соответствуют международным стандартам. То есть для работы над своими проектами мы привлекаем, в том числе, и ведущих мировых независимых консультантов.

**- Согласитесь, что любая реформа, реорганизация, реструктуризация перед её началом обрывает пугающими слухами...**

- Задача нашей компании состоит, в том числе, и в том, чтобы этот процесс был прозрачен для всех на протяжении всех этапов реструктуризации. С даты рассылки уведомлений о внеочередных собраниях акционеры получают доступ к отчету по результатам оценки и к договорам о присоединении соответствующих компаний, а также к иным документам согласно закону РФ «Об акционерных обществах».

**- Едва ли не больше всего при любой реструктуризации сотрудников волнует, не подразумевает ли она сокращение персонала?**

- Все эти изменения затрагивают обычно лишь юридические лица и сокращения персонала не предусматривают, то есть каких-либо существенных изменений в количестве сотрудников в результате проведения реструктуризации обычно не происходит.

**- То есть – «всё к лучшему»?**

- Мы считаем, что реализация разрабатываемой нами программы реструктуризации является фундаментальным шагом к достижению сформулированной нами цели: чтобы наши клиенты смогли стать компанией мирового уровня путем совершенствования методов работы и внедрения высоких стандартов корпоративного управления. Программа разрабатывается самым тщательным образом во взаимодействии с федеральными и региональными органами государственной власти, а также с экспертами в области права, налогообложения и финансов. Мы методично подходим к проработке программы, нацеленной на создание жизнеспособной структуры, с тем, чтобы всем акционерам была предоставлена возможность разделить будущие успехи.





TO EFFICIENCY THROUGH  
**RESTRUCTURING**

The group of companies 1st CONSULT CENTER was established in 2002 by a group of St. Petersburg consulting companies for licensing and providing specialized legal, economic, environmental services to construction organizations. Later, other directions were opened. Today the group of companies operates in all regions of Russia. Headquarters are located in Moscow and St. Petersburg, and offices operate in the cities of Ekaterinburg, Perm, Kazan, Ufa, Novosibirsk, Krasnoyarsk, Omsk, Chelyabinsk, Volgograd, Samara, Nizhny Novgorod and Rostov-on-Don. Our interlocutor is General Director Roman Grishchenko.



**– Mr Grishchenko, your company is 15 years old, what has happened over the years, how have the lines of business changed?**

– Over the years, LLC Group of Companies 1st CONSULT CENTER has established itself as a reliable partner for organizations of various industries and size. Today our clients are both commercial and government organizations, including those who have the necessary specialists in their staff. Taking into account all the existing aspects of our clients' activities, we provide them with a wide range of services, including under comprehensive service agreements. But one of our main activities is the help to foreign

industrial companies in entering the Russian market, and to Russian – European. We solve the problems arising in their interaction with government bodies.

**– And what questions arise most often?**

– These issues include obtaining licenses, antimonopoly disputes, and, of course, interaction with ministries, as well as with various controlling structures such as Rostekhnadzor, Rospirodnadzor, Rospotrebnadzor, etc. Plus, an important direction is restructuring of holdings. Several years ago we prepared and successfully implemented a corporate restructuring project for a number of Russian subsidiaries of one large company operating in the fuel

and energy sector. This is perhaps one of the most ambitious projects implemented in the Russian Federation, which goal was to simplify the structure of its subsidiaries in Russia and bring this structure in line with the developed business model. As a result of restructuring this company achieved several advantages, which include reduction of the number of legal entities, improvement of business processes and reduction of costs. Moreover, it increased transparency and improved corporate governance standards, promoted the formation of more precise management information, which optimized the decision-making process and – ensured a fair and transparent approach to all shareholders.

Before restructuring the holding included about 600 companies. Such a complex structure emerged as a result of the merger of several Russian companies and the Russian assets of the foreign company. Restructuring resulted in the higher efficiency of the new structure of the holding, also the mechanism for making managerial decisions was simplified. At the same time, all minority shareholders got an opportunity to participate in the results of the company's successful operations on fair terms.

**– Apparently, you decided not to name a particular holding?**

– Yes, despite the fact that all this has long lost the confidentiality mark, we never pronounce client's name or publish it without its consent.

**– And yet, is it possible to describe in more detail, how is the process of such restructuring going on? What are the main procedures and stages?**

– First, the boards of directors of all members of the holding make a decision to convene extraordinary general shareholders' meetings (EGSM). To approve reorganization it is necessary that an absolute majority (75%) of those present at each shareholders' meeting vote for reorganization. If a resolution on reorganization is approved, shares owned by shareholders who voted for accession are converted into shares of the holding; while shareholders who voted against joining or did not participate in

voting remain the right to demand from the companies in which they are shareholders to buy out their shares. The next stage of the restructuring program envisages the inclusion of large production subsidiaries in the holding.

**– Since we are talking about redemption, how were the coefficients of conversion of shares and the price of their redemption determined?**

– The conversion ratios and the buyout prices of the companies' shares that were part of the holding were determined by the boards of directors of each of them taking into account a number of factors, including reports submitted by an independent appraiser. In our case it was Deloitte. Independent evaluation was carried out by it in accordance with the requirements of the current Russian legislation. In addition, Morgan Stanley advised the board of directors of the holding as an international financial adviser on financial issues of the restructuring, including on the assessment carried out by Deloitte, which confirmed that the methods applied by Deloitte comply with international standards. That is, in our work we involve, among other things, the world's leading independent consultants.

**– Can you agree that any reform, reorganization, restructuring become surrounded by frightening rumors before it starts...**

– The task of our company is, among

other things, to ensure that this process is transparent for everyone during all stages of restructuring. From the date of dispatch of notices about extraordinary meetings, shareholders receive access to the report based on the results of the evaluation and to agreements on the merger of relevant companies, as well as to other documents under the law of the Russian Federation «On Joint Stock Companies».

**– During any restructuring almost all employees bother: does it imply a reduction in staff?**

– All these changes usually affect only legal entities and do not provide staff reductions, that is, there are usually no significant changes in the number of employees as a result of restructuring.

**– Is that – «All for the better»?**

– We believe that the implementation of the restructuring program that we are developing is a fundamental step towards achieving our stated goal: that our clients can become a world-class company by improving working methods and introducing high standards of corporate governance. The program is developed in the most careful way in cooperation with federal and regional public authorities, as well as with experts in the field of law, taxation and finance. We methodically approach the development of a program aimed at creating a viable structure so that all shareholders can be given the opportunity to share future successes.



# ДОСТУПНО, КАЧЕСТВЕННО, РЯДОМ С КРЕМЛЁМ

«Что может быть лучше «сарафанного радио»? Просто оно у нас оцифрованное», - рассказывает генеральный директор клиники Стоматология по рекомендации «Столица» кандидат наук и врач-стоматолог Маруфиди Егана Видадиевна. «Стоматология - это работа двоих: врача и пациента. У врача цель - не навреди и помоги. У пациента задача - выполнить назначения и рекомендации доктора», - дополняет её специалист в области ортопедии, хирургии и имплантологии Маруфиди Андрей Феодорович. Он отвечает за лечебную часть и является главврачом клиники. Оба дантиста активно практикуют. Вместе они рассказали журналу «Russian Business Guide» о доступности стоматологической помощи международного уровня и других тонкостях любимого дела.



**- Стоматологических клиник много, конкуренция большая. Что отличает вас от других аналогичных предложений?**

**Егана Видадиевна:** - В стоматологии действительно плотная конкуренция. Клиники тратят многомиллионные бюджеты на рекламу. Это оплачивает пациент, при этом уровень услуг порой оставляет желать лучшего. За пафосом часто стоит молодой и неопытный персонал, неслаженная команда, не отточенные опытом стандарты обслуживания. Мы инвестируем в сервис. Поэтому 80% пациентов нас рекомендуют своим знакомым и родственникам. Это наша главная реклама.

Второй важный для нас момент - мы предлагаем качественную стоматологию между-

народного уровня на условиях, доступных каждому. Благодаря регулярному мониторингу цен и постоянным закупкам, нам удается удерживать ценовую политику с 2014 года.

Большую роль играет круглосуточный режим работы. Зубная боль не выбирает удобное время, она может настигнуть в любой момент, и часто это происходит именно ночью.

Кроме прочего, мы помогаем за короткий срок провести эстетическую реставрацию и поправить дефект зубного ряда. Это важно, когда предстоит значимое событие жизни, а времени в обрез. Например, перед свадьбой или юбилеем.

Чтобы экономить время пациентов, мы сделали процесс обслуживания максимально быстрым. Для этого одновременно работают

два администратора. Процесс заполнения документов минимизирован.

**- Кто чаще всего к вам обращается?**

- Наши пациенты - люди из разных сфер. К нам обращаются бизнесмены, топ-менеджеры, люди, занимающиеся публичными выступлениями. Мы помогаем быстро привести улыбку в идеальное состояние перед важной встречей или конференцией.

Или люди приходят семьями, мы предусмотрели специальные скидки и подключили программу лояльности Uds Game и сервис-кэшбек.

Часто обращаются иностранные гости и, несмотря на высокие требования, всегда довольны результатом.

**- За брендом, красивым помещением и**



*Всероссийский рейтинг проводит издание «Коммерсант» совместно со стоматологическим порталом. Клиника Стоматология по рекомендации «Столица» ежегодно принимает участие. Оценивается оборудование, сервис, качество услуг. Учитываются отзывы, их количество, сколько из них отрицательных и много других показателей, которые распределяются по шкале ранжирования.*

**дорогим оборудованием всё равно стоит человек. Ваши доктора – кто они, с каким багажом опыта? Где учились и повышают ли квалификацию?**

**Егана Видадиевна:** - Доктора обучались в Европе, но в качестве базы имеют российскую школу. Именно отечественное образование даёт всестороннее видение. В Европе готовят узкопрофильных специалистов. Наши стоматологи объединили эти знания, именно такой подход обеспечивает не просто результат, а долгосрочный результат. Подобрать лечение грамотно, подойти к проблеме индивидуально – это наша задача.

Кроме профессиональных заслуг и опыта дантист должен обладать личными качествами, относиться к пациенту с душой. Можно действовать по технологии, но остаться в стороне от проблемы. А можно лечить профессионально и с искренней заботой.

**- Серьезная проблема - контрафактные препараты. А какие препараты вы применяете? Есть ли контроль поставок?**

**Андрей Феодорович:** - Действительно, есть такая проблема, и не буду скрывать - мы с этим сталкивались. У нас в практике был случай, когда неудачно приобрели анестезию. Сделали пациенту укол, а он сказал, что не чувствует обезболивающий эффект. Оказалось, что препарат не работает. Спасло то, что у нас большой арсенал медикаментов. Мы мгновенно отреагировали и аннулировали всю партию.

В клинике более 5 проверенных препаратов для анестезии: стандартная, для беременных, для детей, для людей с сахарным диабетом и повышенным давлением. Закупаем на три месяца, чтобы не было перебоев с

поставками, например, из-за санкций. И это проверенные импортные лекарства. Мы не рискуем здоровьем пациентов и никогда не приобретаем новые составы, у которых неизвестен отдаленный результат.

**- Какие именно услуги вы оказываете? С какими проблемами к вам можно обратиться?**

**Андрей Феодорович:** - Клиника работает более 10 лет. Мы поэтапно вводили разные узкопрофильные направления. На сегодняшний день есть все специалисты для того, чтобы решить любую стоматологическую проблему: терапия, протезирование, имплантация, детская стоматология, лечение беременных. Созданы условия для людей с ограниченными возможностями. Например, к нам обращаются пациенты, страдающие аутизмом. Часто они не понимают, что с ними происходит, не реагируют на голос, будь то взрослый или детский возраст. Ты оказываешь ему помощь, но он может воспринять это как опасность. Эти пациенты нуждаются в особом подходе и более внимательном отношении. Без специальной подготовки обычных врач не справится.

**- Считается, что частная стоматология – это дорогое удовольствие. Это действительно так? Как сделать свой выбор?**

**Егана Видадиевна:** - Существует недорогая, государственная, частная и ВИП-стоматология. Но в любом из этих видов стоматологии можно попасть в группу риска. Сейчас важнее идти на специалиста, нежели на раскрученные бренды или высокие цены. Мы вынесли в название слово «Стоматология по рекомендации», потому что глубоко в этом

убеждены. К нам идут именно на специалиста. Цена вопроса отходит на второй план, когда попадаешь в надёжные руки.

**- Вы работаете 13 лет. Каков ваш рецепт успеха?**

**Андрей Феодорович:** - На первых порах бесспорным плюсом было удобное расположение. Мы находимся рядом с метро, в 10 минутах ходьбы от Кремля. К нам обращались и обращаются много иностранных туристов, которым срочно нужно решить стоматологическую проблему.

Но в дальнейшем ключевую роль сыграли наши другие сильные стороны: команда единомышленников, добросовестная работа, довольные и благодарные пациенты. Всего лишь 20% людей к нам приходят из интернета или с улицы.

Люди ищут качественную стоматологию, обращают внимание на рейтинги и отзывы. Мы заняли 4-е место в 2017 году во всероссийском рейтинге. Одна из клиенток оценила то, что мы не удаляем отрицательные отзывы, а прорабатываем их. Это наша принципиальная позиция. Бывает, что пациент воспринимает информацию немного в другом смысле, нежели мы хотели сказать. И когда развёрнуто объясняешь и показываешь примеры, недоразумение нивелируется. Искренность, открытость, тёплая атмосфера – так нас характеризуют постоянные пациенты, которые с нами много лет. Нам часто говорят, что чувствуют себя как дома. Услышать такое о стоматологии – дорогого стоит.

**- Вы лечите иностранных граждан. Что может привлечь иностранцев в вашу клинику? И насколько конкурентны ваши услуги с теми услугами, к**



28 тысяч правильно поставленных диагнозов

### которым привыкли, например, европейцы у себя дома?

**Егана Видадиевна:** - Высококонкурентная стоматологическая среда нас обязывает быть в тонусе во благо пациентов. Наши специалисты могут дать фору зарубежным стоматологам, и это признают иностранные коллеги. Я недавно вернулась после 2-месячного обучения в Англии и знаю, о чём говорю. Наша команда много занимается саморазвитием в профессии, это даёт свои плоды.

А также в Европе стоматологическое лечение стоит несопоставимо дорого. Тем более что качество предлагаемых нами услуг не уступает, а где-то даже превосходит. У нас работают специалисты, кандидаты наук и доценты. Все говорят на английском языке, и это упрощает коммуникацию.

### - Ваши пациенты - в том числе дети. Как решается вопрос с боязнью белых халатов?

**Андрей Феодорович:** - У детей сильно развита система самозащиты, ко всему неизвестному они относятся с настороженностью. После того, как врач установил положительный контакт, доктор Маруфиди Е.В. руководствуется методикой «рассказывай, показывай и только потом лечи».

Яркая стоматологическая установка «Сирона» снабжена монитором для просмотра мультфильмов во время лечения. Только у нас маленьким пациентам показывают обучающие и профилактические мультфильмы: «Доктор Заяц», «Легенда о зубном королевстве» и многие другие познавательные-развивающие видеоматериалы.

Мы используем только безопасные и безболезненные методы диагностики и лечения кариеса, заболевания десен, слизистой оболочки полости рта у детей и подростков.

Врачи нашей клиники ежегодно проводят в дошкольных и начальных образовательных центрах лекции: о кариозных монстрах, о правильном питании, о том, как нужно чистить зубы. Благодаря этому они имеют опыт общения с разными возрастными группами детей. Дипломированные врачи-стоматоло-

ги и психологи находят общий язык и помогают малышам почувствовать себя в безопасности и довериться.

### - Могли бы вы подробнее рассказать о программе лояльности Uds Game и сервисе «кэшбек». В чём выгода пациентов?

**Андрей Феодорович:** - В нашей клинике мы используем систему Uds Game – это международная программа лояльности. Более 3 тысяч компаний за рубежом используют её. Она позволяет экономить пациентам до 30% средств на стоматологическую помощь. На карту возвращается сумма за то, что нас порекомендовали. Раньше мы не понимали, как отследить, кто кого рекомендовал. Не могли поблагодарить наших пациентов. Теперь система оцифрована, мы видим эту информацию. «Кэшбэк» – это операция возврата средств на счёт клиента по накопительной системе.

### - Стоматолог – это профессия или призвание? Как вы пришли в профессию? Что натолкнуло на мысль открыть частную клинику?

**Егана Видадиевна:** - Быть врачом – это призвание. Человек приходит к нам с болью. Она портит качество жизни, меняет настроение. Квалифицированный доктор знает, как действовать, как подобрать анестезию, как снять стресс. После такого лечения пациенту становится хорошо.

В детстве я заворожено наблюдала за доктором, которая лечила мне зубы, и мечтала быть на неё похожей. Я даже не представляла, кем бы ещё могла быть, если не стоматологом.

Почему мы решили открыть клинику - на сегодняшний день качественная медицина не может быть бесплатной. Нужны хорошие расходные материалы, технологичное оборудование, необходима достойная мотивация высококвалифицированных специалистов. Это стоит денег. После института врач должен непрерывно учиться и много практиковать. Обращаясь в элитную дорогую стоматологию, люди порой сталкиваются с про-

блемами. У доктора в премиальной клинике не так много практики – пару пациентов в день. В эпоху быстрых перемен каждый день что-то меняется, появляются новые методики. Мы установили оптимальные цены и при этом можем всё это реализовывать. Наши доктора много практикуют и решают самые сложные стоматологические задачи.

**Андрей Феодорович:** - Я из династии врачей, но первый стоматолог в роду. Начиная с лечебного дела и первые 2 года смотрел по сторонам, выбирал. В итоге принял решение в пользу стоматологии. Именно хирургическая стоматология. Меня это очень интересовало. Прошёл ординатуру и аспирантуру. Уже на кафедре госучреждений мне стало тесно. Хотелось развития, свободы действий, чего-то нового. Решено было начать своё дело, самому отвечать за свои действия, обучаться и совершенствоваться в свободное время. Считаю, что идти в медицину нужно, если дано. Где-то внутри должно ёкнуть. Многие мои однокурсники так и не стали врачами, потому что это было не их призвание.

В основном я согласен с Еганой Видадиевной.

### - Какие планы на будущее?

**Егана Видадиевна:** - Мы планируем масштабироваться, но не через открытие дополнительных точек, а через расширение штата в нашей клинике. Я не против сетевой структуры, но считаю, что отследить качество услуг и обслуживания крайне сложно. Быть профессионалом – это значит заниматься любимым делом. А любимое дело для меня не может быть сетевым. Мы хотим делать это фундаментально, чтобы сохранить и приумножить наши ценности. Будем расширяться, но в одном месте.

### Контактная информация:

[www.stolica-dent.ru](http://www.stolica-dent.ru)

телефон: 7 (495) 266-23-58

<http://instagram.com/stolicadent>

<https://m.facebook.com/DentStolica/>

[https://vk.com/stolica\\_dent](https://vk.com/stolica_dent)

# AFFORDABLE, HIGH-QUALITY, NEXT TO THE KREMLIN

«What could be better than word of mouth. We just have it digitized» – says Marufidi Egana Vidadievna, Ph.D., dentist, General Director of Stolica-dent.ru. «Dentistry is the work of two: a doctor and a patient. The doctor's task is to help and not to hurt. The patient's task is to fulfill the prescriptions and recommendations of the doctor» – adds Marufidi Andrey Feodorovich, the specialist in orthopedics, surgery and implantology. He is in charge of the treatment part and he is the chief doctor of the clinic. Both dentists are practitioners. Together, they told Russian Business Guide about the availability of dental care of the international level and other features of their loved work.



**– There are a lot of dental clinics, the competition is great. What distinguishes you from other similar offers?**

**Egana Vidadievna:** – There is a really tough competition in dentistry. Clinics spend billions on advertising. This is paid by the patient, while the level of services sometimes leaves much to be desired. There is often a young and inexperienced staff, not a close-knit team and standards of service that are not mastered over time which stay behind the pathos of such clinics. We invest in the service. That is why 80% of our patients recommend us to their friends and relatives.

This is our main advertising.

The second important moment for us is that we offer qualitative dentistry of the international level on conditions that are affordable to everyone. Due to regular monitoring of prices and constant purchases we manage to keep the price policy from 2014.

An important role is played by the round-the-clock working hours. Toothache does not choose a convenient time, it may appear at any time and often it occurs at night.

Among other things, we help to carry out an aesthetic restoration and correct

a missing dentition in a short time. This is important when there is a significant event in life, and time is short. Foreexample, before the wedding or anniversary.

We made the service process as fast as possible in order to save patients' time. Two administrators work simultaneously to do this. The process of filling out documents is minimized.

**– Who are your patients?**

– Our patients are people from different spheres. Businessmen, top managers, people engaged in public speaking turn to us. We help quickly bring their smile to an ideal state

before an important meeting or conference.

These are also families, we have provided special discounts and introduced the loyalty program Uds Game and cash back service.

Also foreign guests often turn to us and, despite the high demands, they are always satisfied with the result.

**–A person still stands behind the brand, beautiful room and expensive equipment. Your doctors – who are they, what experience do they have? Where did they study and improve qualifications?**

**Egana Vidadieva:** – The doctors studied in Europe, but they have a Russian school as a base. It is the Russian education that provides a comprehensive vision. In Europe, they train narrow-profile specialists. Our dentists have combined this knowledge, this approach provides not just a result, but a long-term result. To choose the treatment competently, to approach a problem individually – this is our task.

In addition to professional merits and experience, a dentist must have personal qualities, treat a patient with the soul. You can act according to the technology, but staying away from the problem. Or you can treat professionally and with sincere care.

**– A serious problem is counterfeit drugs. What drugs do you use? Is there any supply control?**

**Andrey Feodorovich:** – Indeed, there is such a problem, and I will not hide it – we have come across this. We had a case in practice when we unsuccessfully purchased anesthesia. We made a patient an injection, and he said that he does not feel an anesthetic effect. It turned out that the drug does not work. It is fortunate that we have a large arsenal of medicines. We instantly reacted and canceled the whole batch.

The clinic has more than 5 tested drugs for anesthesia: standard, for pregnant women, for children, for people with diabetes and high blood pressure. We buy for three months, so that there will be no interruptions in supplies, for example, because of sanctions. And this is proven imported medicine. We do not run the risk of patients' health and never buy new compounds which long-term results are unknown.

**– What services do you provide? What problems do you deal with?**

**Andrey Feodorovich:** – The clinic has been working for more than 10 years. We gradually introduced various narrow-profile services. To date, we have all specialists needed to solve any dental problem: therapy, prosthesis, implantation, dentistry for children, treatment of pregnant women. Conditions have been created for people with disabilities. For example, we are addressed by patients with autism. Often they do not understand what is happening to them, do not react to the voice, whether it is an adult or a child. You are helping them, but they can take it as a danger. These patients need

20 лет опыта, 2 тысячи установленных имплантантов, 15 тысяч счастливых улыбок



*The All-Russian rating is published by Kommersant jointly with the dental portal. Stolica-dent.ru takes part in it annually. Equipment, service, quality of services are evaluated. The comments, their number, how many of them are negative, and many other indicators that are distributed according to the ranking scale are taken into account.*

a special approach and a more attentive attitude. An ordinary doctor cannot cope with it without special training.

**– It is believed that private dentistry is an expensive pleasure. Is this really so? How to make a choice?**

**Egana Vidadieva:** – There are an inexpensive, public, private and VIP dentistry. But in any of these types of dentistry you can get into a risk group. Now it is more important to go to a specialist than to promoted brands or high prices. We put into the title the words «on recommendation» because we are deeply convinced of it. People are going to us to a specialist. The price of the question goes to the background when you fall into reliable hands.

**– You have been working for 13 years. What is your recipe for success?**

**Andrey Feodorovich:** – At first, a convenient location was our indisputable advantage. We are located next to the metro, in 10 minutes of walk from the Kremlin. We were addressed to, and many foreign tourists who urgently need to solve the dental problem turn to us.

But later, our other strengths played a key role: a team of like-minded people, honest work, satisfied and grateful patients. Only 20% of people come to us from the Internet or off the street.

People are looking for quality dentistry, pay attention to ratings and reviews. We took the 4th place in 2017 in the All-Russian rating. One of the clients appreciated that we do not remove negative feedback, but work with it. This is our moral position. It happens that a patient perceives the information in a slightly different way than we wanted to say it. And when you explain in detail and show examples, the misunderstanding disappears. Sincerity, openness, warm atmosphere – these are our characteristics by regular patients who have been with us for many years. We are often told that they feel at home. To hear this about dentistry is worth a lot.

**– You treat foreign citizens. What can attract foreigners to your clinic? And how competitive are your services in comparison to the services that Europeans are used to, for example, at home?**

**Egana Vidadieva:** – The highly competitive dental environment forces us to be in good shape for our patients. Our specialists can give a head start to foreign dentists, and this is recognized by foreign colleagues. I have recently returned after 2 months training in England, and I know what I am talking about. Our team does a lot of self-

development in the profession, it is paying off.

And also dental treatment is incomparably expensive in Europe. Moreover, the quality of the services that we offer is not inferior, but somewhere even surpasses European ones. We have specialists, candidates of science and associate professors. Everyone speaks English, and this simplifies communication.

**– Children are also among your patients. How do you solve the problem of fear of white coats?**

**Andrey Feodorovich:** – Children have a strong self-defense system, they are wary of everything unknown. After the doctor established a positive contact, Dr. Marufidi E.V. uses the technique of «tell, show and only then treat».

The bright dental unit of Siron is equipped with a monitor for viewing cartoons during treatment. We are the only to show educational and preventive cartoons: «Doctor Hare», «Legend of the dental kingdom» and many other cognitive-developing video materials to kids.

We use only safe and painless methods of caries diagnosis and treatment, gum diseases, oral mucosa of children and teenagers.

The doctors of our clinic conduct annual lectures in pre-school and primary educational centers: they speak about carious monsters, proper nutrition, how to brush teeth. Due to this they have experience of communication with different age groups of children. Certified dentists and psychologists find a common language and help kids feel safe and trust.

**– Could you tell us more about the loyalty program Uds Game and cash back service? What are the benefits of patients?**

**Andrey Feodorovich:** – In our clinic we use the Uds Game system – it is an international loyalty program. More than 3 thousand companies abroad use it. It allows patients to save up to 30% of the expenses for dental care. The amount is returned to the card for recommending us. Previously, we did not understand how to track who recommended us. We could not thank our patients. Now the system is digitized, we see this information. The cash back is the operation of the return of funds to the client's account basing on the cumulative system.

**– Is the dentist a profession or a calling? How did you come into the profession? What prompted the idea of opening a private clinic?**

**Egana Vidadieva:** – Being a doctor is the calling. A person comes to us with pain. It spoils the quality of life, changes the mood.

A qualified doctor knows how to act, how to choose anesthesia, how to relieve stress. After such treatment the patient feels well.

As a child, I was fascinated to see the doctor who treated my teeth, and I dreamed of being like her. I do not even know who else I could be, if not the dentist.

Why did we decide to open a clinic – today, quality medicine cannot be free. We need good consumables, technological equipment, we need a decent motivation for highly qualified specialists. It costs money. After the institute a doctor must continuously learn and practice a lot. People sometimes face problems turning to elite expensive dentistry. A doctor in a premium clinic does not have much practice – a couple of patients a day. In the era of rapid change, something changes every day, new methods emerge. We have set the optimal prices and at the same time we can realize all this. Our doctors practice a lot and solve the most difficult dental problems.

**Andrey Feodorovich:** – I am from the dynasty of doctors, but the first dentist in the family. I began with medical care, and the first 2 years I looked around choosing. As the result I decided in favor of dentistry, surgical dentistry. I was very interested in this. I passed residency and postgraduate study. Already at the department of state institutions I became cramped. I wanted development, freedom of action, something new. It was decided to start a business, to be responsible for my own actions, to learn and improve in my spare time. I think that it is necessary to go to medicine, if it is given. Somewhere inside you have to lurch. Many of my classmates did not become doctors, because it was not their calling.

As for the rest, I agree with Egana Vidadieva.

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

**Egana Vidadieva:** – We plan to grow, but not through the opening of new clinics, but through the expansion of staff in our clinic. I am not against the chain structure, but I think it is extremely difficult to track the quality of services. To be a professional is to do what you love. As for me a favorite occupation cannot be networked. We want to do this fundamentally in order to preserve and multiply our values. We will expand, but in one place.

**Contact information:**

**www.stolica-dent.ru**

**phone: 7 (495) 266-23-58**

**http://instagram.com/DentStolica**

**https://m.facebook.com/DentStolica/**

**https://vk.com/stolica\_dent**

# ЗДРАВСТВУЙ, ЁЛКА! НОВЫЙ ГОД!

«Мне елку купили!  
Мне елку купили!  
В лесу на опушке ее не рубили.  
А сделали елку на добром заводе  
Хорошие дяди, веселые тети...»

## «В лесу родилась ёлочка, в лесу она росла...» А если не в лесу? А если не росла?

Согласитесь, от того, какую ель в доме вы поставите, совсем не зависит, придет Новый год к вам или нет. Сегодня приверженцев искусственных елей становится все больше. И, может быть, дело даже не столько в заботе о природе – ёлки давно уже перестали массово вырубать в лесу, а выращивают в питомниках. Главный новогодний атрибут постепенно превратился в часть новогоднего декора. А вот выбрать понравившуюся модель, фасончик и цвет за приемлемую именно для вас цену можно, конечно, только среди искусственных ёлочек и сосенок. И уж такой ёлочке точно не будет холодно зимой на главной площади города, когда вокруг нее в новогоднюю ночь соберутся все жители. О модных елочных тенденциях, а также о преимуществах искусственных перед настоящими мы беседуем с генеральным директором компании **Green Trees Ольгой Лебедевой**.

**- Ольга Сергеевна, до главного праздника – Нового года считанные дни. И, конечно же, красавицы ели – главное украшение этого события. Но разве может сравниться неживое дерево с ароматом лесной хвои?**

- За многолетнюю практику производители искусственных ёлок весьма преуспели в своём ремесле, научившись создавать довольно реалистичные копии настоящих лесных красавиц. Когда главный зимний праздник проходит, покупатели натуральных ёлок относят их на свалку, а владельцы ёлок искусственных разбирают их на части и складывают в коробку – дожидаться следующего праздника. Искусственные ёлки быстро собираются без инструкции, с них не осыпаются иголки. Поэтому главное преимущество искусственного дерева перед живым – оно может храниться долго и будет радовать вас своей красотой не один новогодний праздник. Второе, что бы я отметила, – искусственные ели все-таки, если можно так выразиться, эстетично выглядят – веточка к веточке. Живую ель такой ровной формы и равномер-

ной «пушистости» найти довольно сложно. Качественная искусственная ель обладает симметричными ветками, пышной верхушкой и многолетним сроком эксплуатации. Компактные размеры искусственной ели уменьшают количество хлопот для покупателя. Человеку, купившему к Новому году искусственную ель, не придется думать, как закрепить её в комнате в вертикальном положении, так как она уже обладает устойчивой подставкой.

Если человек желает установить на площади натуральную ель высотой в четыре-пять метров, то, если и найдётся такая в продаже или в лесу, доставка её в нужное место и установка будет достаточно простым мероприятием. А вот ель высотная искусственная является сборно-разборной конструкцией, поэтому для доставки её к месту назначения арендовать грузовик не придется. Все современные высотные ели обладают прочным устойчивым основанием, поэтому вкапывать их глубоко в землю не потребуется.

Я понимаю, что любителей настоящих лесных красавиц привлекает в



первую очередь их неповторимый запах – аромат соснового леса. Конечно, запах настоящей хвои заменить довольно сложно, но все же можно. Как вариант – повесить на искусственное дерево ароматные мандарины вместо игрушек. Как некую альтернативу можно использовать хвойные ароматизаторы.

**- И все-таки искусственная ель – хорошее предложение для тех, кто хочет сохранить живую природу. Какие модели сегодня предлагает ваше предприятие?**

- Мы создаем разнообразные модели, их немало, и каждый год стараемся радовать наших покупателей чем-то новым, чтобы удовлетворить самые разнообразные вкусы и запросы. Кому-то хочется более пушистую, кто-то, наоборот, приверженец лаконичных форм и дизайна. Линейка премиум-елок – это елки, где присутствуют литые иголки, и они сегодня пользуются очень высоким спросом (хотя модель не самая дешевая), т.к. по внешнему виду очень похожи на настоящие ели. Это что касается комнатных елок. Если говорить об уличных вариантах, то здесь подобные материалы мы используем редко. Там подход к конструкциям и материалу другой. Уличные елки обычно очень сильно украшают, порой так, что и хвою не видно. Поэтому, конечно, это усиленные конструкции, климатостойчивый материал.

В нашем ассортименте есть светодинамические ели, ствольные, каркасные, сегментные елки. Любителям всего необычного мы можем предложить дизайнерские варианты в нестандартном исполнении, например, елку в стиле «хохломы».

Более того, мы удовлетворяем вкусы и тех, кто вообще не хотел бы следовать традициям и ставить у себя во дворе или на



улице перед офисом или магазином елку. Некоторые традиции, которые были позаимствованы в других странах, пришлись по душе и россиянам, став очень популярными, например, украшение улиц светящимися фигурами в преддверии рождественских и новогодних праздников. Это очень красивый, стильный и современный декор для улицы. Очень востребованной стала светящаяся фигура оленя, которая просто идеально подходит для декорирования улиц возле общественных мест: баров, ресторанов, кафе, театров. Они просто отлично смотрятся при оформлении садово-парковых ансамблей, загородных участков, проспектов, у входа в помещение. Кроме того, светодиодные фигуры часто становятся составляющей целых инсталляций.

**- А можно ли говорить о модных тенденциях в этой отрасли? Как меняются вкусы покупателей, и какой он, «последний писк» в елочной индустрии?**

- Когда-то, когда на российском рынке присутствовали преимущественно китайские искусственные ёлки сомнительного качества, отношение к ним было предвзятое из-за неприглядного вида этих изделий. Но в нынешнее время качество искусственных ёлок заметно повысилось, и многие из них выглядят даже привлекательнее, чем настоящие хвойные деревья из леса. Когда искусственная ёлка собрана из фрагментов в единую целостную конструкцию, её ствола может быть и не видно, так как он полностью скрыт пушистыми тёмно-зелёными ветками. Впрочем, на рынке, да и в интернет-магазинах порой встречаются не только зелёные искусственные ели, но и ели оранжевого, чёрного или голубого цвета – для тех, кто не консервативен и не прочь окружать себя всем нестандартным и необычным. Вкусы покупателей, однозначно, меняются. Ранее мы занимались только уличными елками, чуть позже стали выпускать и комнатные варианты. Так вот ранее клиент заказывал у нас елку, и вопросов особо не возникало. Сегодня они задают профессиональные вопросы, которые касаются материалов, конструкции новогоднего дерева. Что касается комнатных вариантов, то, как я уже сказала, сегодня популярны премиум-елки. Ранее мы делали недорогие варианты, но они отошли на задний план. Люди стали больше ценить красоту и качество.

**- И им даже не мешает в этом кризис?**

- Видимо, нет. Ведь Новый год никто не отменял, несмотря на все экономические трудности. И это прекрасно!

**- Какие современные инновационные технологии сегодня применяются при изготовлении искусственных елей? Какое сырьё, чьего производства вы используете?**

- Для изготовления искусственных елей используется преимущественно морозостойкий поливинилхлорид, что позволя-

ет использовать их как в квартирах, так и под открытым небом. Он бывает в разном исполнении. Это может быть пленка мягкая или литые елки, которые выливаются в специальных формах. Мы это делаем также у себя на заводе. Есть специальные гранулы, которые забиваются в ячейки-формы, и на выходе мы получаем уже готовую веточку. Работаем мы на современном итальянском оборудовании. Ствол – основание елки изготовлен из российского металла. Для производства высотных искусственных ёлок применяются нетоксичные и огнеупорные материалы. Уличные высотные ёлки устойчивы к любой погоде, любым капризам зимы – они весьма прочны, так что не упадут под воздействием сильного шквального ветра и не просядут от тяжести осевших на их каркасе снежных масс. Высотные ёлки изначально конструируются с расчётом на выдерживание веса многочисленных ёлочных украшений, гирлянд, особой иллюминации. Громадный ассортимент присутствующих в магазинах искусственных ёлок высотных позволяет каждому нуждающемуся в ней человеку подобрать именно ту ёлку, которая в максимальной степени соответствует его потребностям. Искусственная высотная ель может возвышаться над тротуаром на 30 и более метров, поэтому, когда её украшают переливающиеся всеми цветами радуги светодиоды, она видна издалека.

Мощностей у нашего завода хватает, чтобы все елки поставлять вовремя и делать разнообразными модели

**- Насколько долговечны новогодние красавицы в условиях долгого лежания в ящике? И как они реагируют к различным климатическим условиям?**

- В принципе, елки могут служить довольно долго. Если это уличные елки, то их, как правило, закупают администрации городов, торговые центры, крупные компании. Такая елка занимает много места, и поэтому хранят их, скорее всего, в каких-то больших подсобных помещениях. Если она будет сохраняться в сухом помещении, то прослужит долго.

То же самое и в отношении комнатных елок: необходимо сухое помещение, не сильно плотная упаковка, чтобы иголки не сваливались и не сминались. При упаковке елки на хранение все веточки и иголки необходимо, расправив, прижать к стволу и запаковать.

Больше ничего особенного по уходу за елкой не требуется.

**- На вашем предприятии Новый год – круглый год? Или вы все же сезонное производство?**

- Товар – сезонный. Но мы работаем круглый год. Потому что мы поставляем елки по всей стране, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья: Белоруссия, Казахстан, Армения, Таджикистан, Литва, Финляндия.

Так как мы выпускаем и уличные, и ком-

натные елки, то здесь, конечно, есть так называемый пик продаж. Если уличные елки покупают ближе все-таки к началу зимы, то комнатные ели оптовые покупатели, сетевые магазины начинают закупать гораздо раньше. Поэтому на резонный вопрос от многих: «А что вы делаете летом?», мы отвечаем: «Делаем елки!» Потому что, чтобы обеспечить всю страну, у нас должен быть большой запас на складе, ведь по первому звонку в конце октября – в ноябре елка должна сразу уехать к своему покупателю.

**- В преддверии Нового года, когда очень многие озабочены выбором и покупкой искусственной елки, какой бы вы дали совет: как выбрать качественную? И зависит цена от качества ели?**

- Естественно, качество от цены зависит напрямую, т.к. чем дороже материал, тем он качественнее, тем лучше будет и елка, тем дольше она вам прослужит. Если брать на примере наших премиум-елок, они сделаны из более жесткого материала и при хранении сильно сваливаются и мяться не будут. Поэтому я бы обратила внимание клиента на такие елки. Второй момент. Конечно, все хотят, чтобы елка быстро собиралась и быстро разбиралась. Поэтому в наших моделях есть два варианта: ветка вставляется в ствол, или ветки уже прикреплены к стволу, и их надо только отогнуть и распушить. Еще бы я посоветовала выбрать елку, в которую встроены светодиоды. Плюс в том, что данные ели уже подсвечены и не требуют дополнительных гирлянд, которые придется на нее мучительно наматывать.

**- По вашим наблюдениям, спрос на искусственные ели возрастает? И с чем это связано?**

- Несомненно, возрастает. Сохранение живой природы, экологические акции, долговечность в использовании (а это экономия средств)... Наверное, все факторы в совокупности играют в этом роль. Мы видим, что спрос есть, и он увеличивается, причем многие наши клиенты приходят к нам по второму разу: просто захотели поменять елку, купить другую модель, другого цвета, либо поставить еще одну – в другую комнату. Поэтому мы стараемся не разочаровывать покупателей: создаем новые модели. Для этого держим обратную связь с клиентами, отработываем их пожелания, отзывы, а также смотрим на европейские рынки, тенденции западные. И уже в течение первых месяцев следующего года мы разрабатываем свои новые модели.

Конечно, пользуясь возможностью, хочу всех читателей RBG поздравить с наступающим Новым годом! От всей души желаю, чтобы в жизни случалось как можно больше ярких моментов, чтобы была мечта и цель, а путь к ним принесил положительные эмоции и радость!

# HELLO, CHRISTMAS TREE! NEW YEAR!



**«A little fir was born in the forest, it grew up in the forest...» But if it was not in the forest? And if it did not grow?**

Agree that the arrival of the New Year does not depend on the kind of a fir in your house. Today there are more and more adherents of artificial fir trees. And maybe it is not even so much about caring for nature – they have stopped mass cutting of fir trees in forests long ago and grow them in nurseries. The main New Year's attribute gradually turned into a part of the New Year's decoration. But you can choose a model, design and color for an acceptable price for you, of course, only among artificial Christmas trees and spruces. And certainly such a Christmas tree is not going to be cold in winter on the main square of a city, when all the inhabitants gather around it on New Year's Eve.

**We talk to General Director of the company Green Trees Olga Lebedeva about fashionable Christmas tree trends and advantages of artificial trees over natural ones.**

**– Mrs Lebedeva, less than a month remains until the main holiday – New Year's Day. And, of course, beautiful Christmas trees are the main decoration of this event. But can an artificial tree be compared with the scent of fir needles? What advantages of artificial Christmas trees can you name?**

– For many years of practice, manufacturers of artificial Christmas trees have excelled in their craft, having learned how to create quite realistic copies of these forest beauties. When the main winter holiday passes, buyers of natural fir trees take them to a landfill, while owners of artificial Christmas trees dismantle them and store into a box till the next holiday. Artificial Christmas trees can be quickly assembled without instructions, their needles do not fall. Therefore, the main advantage of an artificial tree over a natural one – it can be stored for a long time and will please you with its beauty not a single New Year's holiday. The second benefit that I can note is that artificial fir trees still, if I may say so, look more aesthetically – a branch to a branch. It is rather difficult to find a natural spruce of such an even shape and uniform «fluffiness». A quality artificial spruce has symmetrical branches, a lush top and a long service period. The compact size of artificial spruce reduces the amount of hassle for a buyer. A person who has bought an artificial spruce for the New Year will not have to think about how to fix it in a room upright, since it already has a stable stand.

If a person wants to install a natural four or five meters high spruce on a square, then, if there is one in the market or in the forest, delivering it to the right place and setting up will be quite a difficult undertaking. But a high altitude artificial spruce is a collapsible construction, so one will not have to rent a truck to deliver it to the destination. All modern high altitude spruces have a strong, stable base, so you do not need to dig deep into the ground.

I understand that lovers of real forest beauties are primarily attracted by their unique smell – the scent of pine forest. Of course, the smell of real needles is quite difficult to replace, but it is still possible. As an option – one can hang fragrant mandarins on an artificial tree instead of toys. As an alternative, you can use coniferous flavors.

**– Still, an artificial spruce is a good deal for those who want to preserve the wildlife. What models does your company offer today?**

– We create a variety of models, there are many of them, and every year we try to please our customers with something new to satisfy the most diverse tastes and requests. Someone wants a more fluffy, someone, on the contrary, an adherent of laconic forms and design. The line of premium Christmas trees includes a spruce with cast needles, and it is in very high demand now (although the model is not the cheapest), because it looks very similar to

real spruce. This concerns indoor Christmas trees. If we talk about street versions, then we use such materials rarely. There is a different approach to structures and material. Street Christmas trees are usually much adorned, sometimes so that you cannot see the needles. Therefore, of course, these are reinforced structures, climate-resistant material.

In our assortment there are light-dynamic spruces, bole, frame and segmented Christmas trees. To fans of everything unusual we can offer designer variants in non-standard firms, for example a Christmas tree in Khokhloma style.

Moreover, we satisfy the tastes of those who do not want to follow the traditions and put a Christmas tree in the yard or on the street in front of an office or shop. Some traditions, which were borrowed in other countries, appealed to the Russians, becoming very popular, for example, the decoration of streets with luminous figures on the eve of Christmas and New Year holidays. It is very beautiful, stylish and modern decoration of a street. A luminous figure of the deer became very popular, which is just perfect for decorating streets near public places: bars, restaurants, cafes, theaters. They just look great in gardens and parks, suburban areas, avenues, at the entrance to the premises. In addition, LED figures often become a component of entire installations.

**– And can we talk about fashion trends in this industry? How are the tastes of customers changing, and what is the «bleeding edge» in the Christmas tree industry?**

– Once, when the Russian market was mostly presented by Chinese artificial Christmas trees of dubious quality, the attitude towards them was biased because of the unsightly appearance of these products. But at the present time the quality of artificial Christmas trees has increased significantly, and many of them look even more attractive than real coniferous trees from the forest. When an artificial Christmas tree is assembled from fragments into a single structure, its body may not be visible, as it is completely hidden by fluffy dark green branches. However, in the market and sometimes in online stores, there are not only green artificial fir trees, but also orange, black or blue – for those who are not conservative and not averse to surround themselves with all the non-standard and unusual. Tastes of customers, definitely, are changing. They become savvier. Earlier we were engaged only in street fir trees, a little later began to offer and room variants. So previously a customer ordered a Christmas tree from us and did not raise any questions. Today they ask professional questions, which concern materials and design of the Christmas tree. As for the room models, as I said, the premium trees are popular. We used to make more inexpensive options, but they

fell into the background. People began to appreciate beauty and quality.

**– And they are not even hampered by the crisis?**

– Apparently not. After all, no one canceled the New Year, despite all the economic difficulties. And it is wonderful!

**– What modern, innovative technologies are used today in the manufacturing of artificial trees? What raw materials, whose production do you use?**

– For the production of artificial fir trees frost-resistant polyvinyl chloride is used, which makes it possible to use them both in apartments and in the open air. It can be of different design. It can be a soft film or cast trees, which are molded in special forms. We do this also in our factory. There are special pellets that are clogged into cells-forms and at the output we get a ready twig. We work using modern Italian equipment. The body – a base of the Christmas tree is made of Russian metal. Non-toxic and fire resistant materials are used for the production of high altitude artificial Christmas trees. Street high altitude trees are resistant to any weather, any whims of winter – they are very solid, so they will not fall under the influence of a strong gusty wind and do not subside under the weight of the snow masses settling on their structural frame. High altitude trees are initially designed to withstand the weight of numerous Christmas tree decorations, garlands, special illumination. A huge assortment of high altitude artificial Christmas trees present in stores allows each person in need to pick up exactly the tree that best suits his or her needs. Such a spruce can rise above the sidewalk by 30 meters or more, so when it is decorated with iridescent rainbow colors it is visible from afar.

The capacity of our plant is enough to supply all Christmas trees on time and produce a variety of models.

**– How durable are New Year's beauties in the conditions of long lying in a box? And how do they react to different climatic conditions?**

– In general, Christmas trees can serve for quite a long time. If it is a street tree, then, as a rule, they are bought by city administrations, shopping centers and large companies. Such a Christmas tree occupies a lot of space, and therefore they store them, most likely, in some large utility space. If it is kept in a dry room, it will last a long time.

The same is true for indoor Christmas trees: a dry room is needed, not too tight packaging, so that the needles do not fall down and do not crumple. When packing a Christmas tree for storage, all twigs and needles must be straightened, pressed to the body and packed. Nothing special is required to care for such trees.

**– Does your company have a New Year all year round? Or are you still seasonal production?**

– The goods are seasonal. But we work all

year round, because we supply Christmas trees all over the country, as well as to neighboring countries and some distant foreign countries: Belarus, Kazakhstan, Armenia, Tajikistan, Lithuania, Finland.

Since we produce both street and indoor Christmas trees, here, of course, there is a so-called peak of sales. If street trees are bought closer to the beginning of the winter, then the indoor trees are usually bought by wholesale shops and chain stores much earlier. Therefore, on a reasonable question from many: «And what are you doing in the summer?», we answer – «Making Christmas trees.» Because to provide the whole country we should have a large stock in the warehouse, because after the first call in late October – November, a Christmas tree should immediately leave for its buyer.

**– On the eve of the New Year, when many people are concerned about the choice and purchase of an artificial Christmas tree, what would you advise: how to choose a quality one? And does the price depend on the quality of the spruce?**

– Naturally, the quality depends directly on the price, because the more expensive the material, the better it is, the better the tree will be, the longer it will last you. If we take the example of our premium fir trees, they are made of more firm material, and when stored, they will not fall off and crumple. That is why I would draw the client's attention to such Christmas trees. The second point. Of course, everyone wants a Christmas tree to quickly assemble and quickly disjoint. Therefore, in our models there are two options: a branch is inserted into the body, or it is already attached to the trunk and it should be bent and fluffed. Also I would advise to choose a tree with LEDs. Their advantage is that such spruces are already highlighted and do not require additional garlands, which will be difficult to wind on.

**– According to your observations, does the demand for artificial spruce grow? And what it is connected with?**

– Undoubtedly, it grows. Conservation of wildlife, ecological campaigns, a long service period (and this is a cost saving)... Probably, all factors in the aggregate play a role in this. We see that there is demand, and it increases, and many of our customers come to us for the second time: they just wanted to change the tree, buy another model, another color, or put one more – in another room. Therefore, we try not to disappoint customers: we create new models. To do this, we keep feedback from customers, work out their wishes, feedback and also look at European markets, Western trends. And already during the first months of next year we are developing our new models.

Of course, I want to take this opportunity and congratulate all RBG readers on the upcoming New Year! With all my heart I wish you as many bright moments in your lives as possible, that there are a dream and a goal, and the way to them will be full of positive emotions and joy!





# СЕМЬ СПОСОБОВ МОШЕННИЧЕСТВА КОНТРАГЕНТОВ

## Что делать предпринимателю, если его обманывает недобросовестный покупатель

С точки зрения Уголовного кодекса мошенничество – это хищение имущества путем обмана или злоупотребления доверием. Мошенничество в бизнесе сейчас процветает, как и прежде. На какие уловки пускаются злоумышленники, чтобы воспользоваться доверчивостью, невнимательностью или халатностью предпринимателей?

**Подделка платежки об оплате товара.** Оптовый продавец оборудования из Москвы получил срочный заказ на поставку по предоплате от потенциального столичного клиента. Клиенту высылают по электронной почте счет. Через пару часов поставщик получает платежку об оплате товара. Не проверив поступление денег, поставщик отгружает продукцию. А потом обнаруживает, что никаких денег от клиента на счет не поступило.

В подобных случаях мошенники рассчитывают на небрежность продавца при проверке платежки, вызванную желанием менеджеров получить премию по результатам продаж. Как правило, такие платежки приходят в пятницу вечером, когда банки уже закрыты. Покупатель начинает активно убеждать продавца срочно отгрузить товар. Через пару дней найти его почти нереально.

А проверять поступление денег на счет перед отгрузкой продукции нужно всегда.

**Перехват электронной почты.** Если компания не имеет собственного почтового сервера, а пользуется бесплатными сервисами, их могут взломать и перехватить важные письма.

Столичный поставщик инженерного оборудования вел переговоры о поставке во Владивосток. Предполагалась предоплата, переговоры велись по электронной почте. Поставщик выслал счет покупателю по электронной почте. Последний уверял, что его оплатил, продукцию отгрузили, но деньги на счет поставщика так и не поступили.

Выяснилось, что покупатель получил поддельное письмо с приложенным счетом. В нем были указаны реквизиты фирмы-мошенника. Злоумышленники перехватили подлинное письмо поставщика и заменили подложным. Советую предпринимателям использовать собственный почтовый сервер, отслеживать поступление денег и проверять контрагентов перед началом сотрудничества.

**Перерегистрация контрагента.** Контрагент-должник предлагает вам перевести старые долги на новую фирму в связи со сменой юрисдикции? Традиционная смена каждые три года операционной компании в целях ухода от налоговых проверок, казалось бы, не вызывает подозрения, но может и быть сигналом, что вам не хотят возвращать долг.

Поэтому нужно проверить, что изменилось у контрагента: произошла ли смена директора, адреса, учредителей. Для этого можно воспользоваться специальными программами проверки контрагентов, которые отслеживают также подачу исков, блокировку счетов и т.п. Рекомендуется также потребовать поручительства по долгу от бенефициаров компании или его досрочного возврата.

**Фабрикация фальшивых документов и сайтов.** Пример из практики: фирма-покупатель просит большую партию товара с отсрочкой, но готова оплатить аванс в 30%. Служба безопасности, проверив ее, дает добро. Но после заключения договора аванс приходит на счет поставщика не со счета покупателя, а от физлица. Покупатель объясняет, что так быстрее и удобнее, а продавец, получивший аванс, не подозревает об угрозе. После отгрузки товара закупщик исчезает. Оказалось, что все документы и подписи покупателя на них подделаны.

Другой вариант мошенничества – некая фирма создает интернет-магазин для продажи востребованного товара по хорошей цене с отличными условиями поставки. Покупатели заключают договоры и платят авансы. Через некоторое время фирма исчезает.

Поэтому предпринимателям следует внедрить алгоритм тщательной проверки контрагентов (звонить по официальным телефонам, анализировать сайт, выяснять бенефициаров), проверять полномочия и документы подписывающих их лиц, а в случае оплаты не со счета покупателя выяснять причины.

**Недобросовестное посредничество.** Часто предприниматели ищут посредников для решения щекотливых административных или коммерческих вопросов. Через знакомых или в интернете они находят людей, готовых решить проблему. Оплата обычно производится наличными или через подставные компании. После аванса посредник исчезает. Совет один – не полагаться на посредников и действовать только законными методами.

**Мошенничество через аффилированную фирму.** Часто бизнес разделен на компанию-владельца активов и посредническую операционную компанию, которая общается с контрагентами. Такая схема часто становится причиной неисполнения обязательств посредником.

Бизнесмен заключил сделку о поставке топлива из России за границу, а для его перевозки нашел подходящее судно. Компания-судовладелец в целях оптимизации налогообложения предложила заключить договор фрахта с офшорной фирмой. Но после погрузки топлива на \$3 млн на судно оказалось, что товар испорчен, поскольку судовые резервуары не были как следует очищены. Суды длились три года, и судовладелец избежал ответственности, так как формально договор был заключен с офшором.

**Советы:** заключайте сделки с головной компанией – владельцем активов и требуйте поручительства от бенефициаров или от самой головной компании.

**Мошенничество с грузом.** Нередко грузы, перевозимые автотранспортом, похищают – из-за высокой стоимости товаров, вмещающихся в фуру, и простоты способов хищений.

Обычно предприниматель заказывает перевозку груза у экспедиторских компаний, выбирая ту, которая предложит самый выгодный тариф. Но большинство экспедиторов не имеют собственного автотранспорта, поэтому под заказ ищут перевозчика с машиной. Экспедитор часто не успевает проверить своего контрагента и договаривается с ним даже без личной встречи, по электронной почте. Этим пользуются мошенники.

Уже через несколько часов после заказа груз может оказаться у аферистов, а заказчик будет спокоен, ведь он обратился к знакомому экспедитору. Груз, как правило, перегружается в нескольких местах для заметания следов. Найти его почти невозможно.

Ответственность за пропажу несет экспедитор, но у него может не хватить денег для возмещения убытков.

Поэтому следует подписывать договоры поручительства с бенефициарами экспедиторских компаний, страховать перевозки и работать только с проверенными и крупными транспортными компаниями. Также под роспись предупредите водителей, что в случае звонка от перевозчика о смене места выгрузки немедленно следует сообщить об этом по телефону заказчику и в полицию – хотя и сам водитель может состоять в группе мошенников.

**Владислав Цепков, старший партнер адвокатского бюро «Юрлов и партнеры»**

# SEVEN TYPES OF FRAUD BY COUNTERPARTY

## What can an entrepreneur do if he is deceived by an unfair customer.

From the point of view of the Criminal Code of the Russian Federation, fraud is the theft of property by deception or abuse of trust. Fraud in business is now flourishing, as before. What tricks do intruders use in order to take advantage of entrepreneurs' credulity, inattention or negligence?



**Counterfeiting payment for goods.** A wholesale seller of equipment from Moscow received an urgent order for delivery on a prepayment from a potential client from Moscow. The client is sent an e-mail bill. After a couple of hours, the supplier received a payment for the goods and shipped the products without verifying the receipt of money. And then it turned out that no money had been received from the client.

In such cases swindlers rely on the seller's negligence in checking the payment, caused by the desire of managers to receive a premium on the results of sales. As a rule, such payments come on Friday evening when banks are already closed. The buyer starts actively persuading the seller to ship the goods urgently. It is almost unreal to find the swindler after a couple of days.

You must always check the receipt of money on the account before shipment of products.

**Interception of e-mail.** If a company does not have its own mail server, but uses free services, they could be hacked and important letters could be intercepted.

The Moscow engineering equipment supplier was negotiating delivery to Vladivostok. It was supposed to be prepaid, negotiations were conducted by e-mail. The supplier sent the invoice to the buyer by e-mail. The latter claimed that he had paid, the products were shipped, but the money to the supplier's account was never received.

It turned out that the buyer received a fake letter with the attached invoice. It contained invoice details of the fraudster. Hackers intercepted the original letter of the supplier and replaced it. I advise entrepreneurs to use their own mail server, monitor the receipt of money and check counterparties before starting cooperation.

**Re-registration of the counterparty.** The counterparty debtor invites you to transfer old debts to a new firm in connection with the change of legal entity? It is the traditional shift of the operating company in every three years in order to avoid tax inspections, it would seem, that does not cause suspicion, but it may be a signal that they do not want to repay the debt.

Therefore, it is necessary to check what has changed for the counterpart: did the

director, addresses, founders change. To do this, you can use special programs for checking counterparties, which will also monitor the filing of claims, blocking of accounts, etc. It is also recommended that you demand a guarantee on the debt from the beneficiaries of the company or its early repayment.

**Fabrication of fake documents and websites.** An example from practice: a company-buyer requests a large lot of goods with a delay, but is ready to pay an advance payment of 30%. The security service, checking it, approves operation. But after the conclusion of the contract, the advance payment comes to the supplier's account not from the buyer's account, but from the physical person. The buyer explains that it is faster and more convenient, and the seller who received the advance does not suspect the threat. After the shipment of the goods, the buyer disappears. It turned out that all the documents and signatures of the buyer for them are forged.

Another form of fraud – a certain company creates an online store for the sale of demanded goods at a good price with excellent delivery conditions. Customers enter into contracts and pay advances. After a while the company disappears.

Therefore, entrepreneurs should introduce an algorithm for careful checking of counterparties (call on official phones, analyze their sites, find out the beneficiaries), check empowerments and documents of the signatories, and in the case of payment not from the buyer's account to find out the reasons.

**Unfair mediation.** Often entrepreneurs seek intermediaries to deal with delicate administrative or commercial issues. Through acquaintances or on the Internet they find people who are ready to solve the problem. Payment is usually made in cash or through shell companies. After the advance payment the intermediary disappears. The only advice is not to rely on intermediaries and act only by lawful methods.

**Fraud through an affiliated company.** Often business is divided into an asset-owning company and an intermediary operating company that communicates with counterparties. Such a scheme often becomes the reason for non-fulfillment of obligations by the intermediary.

A businessman concluded a deal on the supply of fuel from Russia abroad, and found a suitable vessel for its transportation. The ship-owner company proposed to conclude a freight contract with an offshore company in order to optimize taxation. But after loading fuel for \$ 3 million per ship it turned out that the goods were spoiled, because the ship's tanks were not properly cleaned. The courts lasted three years, and the ship-owner escaped responsibility, since the contract was formally concluded with an offshore company.

Tips: Make deals with the parent company – the owner of the assets and claim surety commitment from the beneficiaries or from the parent company itself.

**Fraud with cargo.** Often, goods transported by vehicles are stolen because of the high cost of goods and the simplicity of the methods of theft.

Usually an entrepreneur orders cargo transportation from forwarding companies, choosing the one that will offer the most favorable tariff. But most freight forwarders do not have their own vehicles, so they are looking for a carrier with a car. The freight forwarder often does not have time to check its counterparty and agrees with it even without a personal meeting, by e-mail. This is used by scammers.

A few hours after the order, the cargo can be found among the thieves, but the customer will be calm, because he turned to the familiar freight forwarder. The cargo, as a rule, is reloaded in several places to sweep up the tracks. It is almost impossible to find it.

The freight forwarder is liable for the loss, but it may not have enough money to pay damages.

Therefore, it is necessary to sign the surety agreements with the beneficiaries of forwarding companies, insure transportation and work only with trusted and large transport companies. Also warn drivers that if a carrier informs about the change of the discharge place, one should immediately inform the customer and the police about it – although the driver himself can be a member of a scam group.

**Vladislav Tsepkov, Senior Partner of the Law Company Yurlov & Partners**

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**