

#11 March 2018

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

RUSSIA-FRANCE:
FOCUS ON PARTNERSHIP

REGION OF
THE MONTH –
**THE SVERDLOVSK
REGION**

**THE KOSTROMA
REGION –**
THE TERRITORY
OF DEVELOPMENT

**DIARY OF
THE RUSSIAN
INVESTMENT
FORUM**



ALLA BUBNOVA:

«People should love the business which
they are engaged in»



KEF'18

KRASNOYARSK
ECONOMIC FORUM

**RUSSIA 2018-2024:
IMPLEMENTING
THE POTENTIAL**

12-14 april

DEAR FRIENDS!

On April 12, we will receive guests and participants of the Krasnoyarsk Economic Forum. Annually, for fifteen years this significant event has been turning the capital of our region into the center of meaningful discussions about the country's development strategy. At various times, the Krasnoyarsk forum was an effective tool for promoting new ideas in the fields of energy and metallurgy, oil production and timber processing, space industry and scientific and technical cooperation. It was at the KEF that proposals were formulated to stimulate the growth of the economy of individual regions and Russia as a whole.

XV Krasnoyarsk Economic Forum «Russia 2018-2024: Implementing the Potential» is again devoted to the most important topics of the federal agenda. It takes place in the year of presidential elections – at a responsible time, when the tasks of the country's development for a new period are determined. Their successful solution is connected with investment projects, implementation of human, economic and scientific potential of Russia.

The main discussion areas will be several: «Human assets-2024» – covers the significance of human capital and its role in economic development, «Business-2024» – will host discussions on small and medium business development, «Territory-2024» – the place to talk about the new spatial organization of the country, «Ecology-2024» – discussions on the introduction of the «green standards» in industry. Special focus will be placed on «Siberia-2024».

Russian President Vladimir Putin approved our idea of the economic synergy of the three constituent entities of the Russian Federation: the Krasnoyarsk Krai, the Republics of Tyva and Khakassia. The macro-region under the conventional name of Yenisei Siberia will become part of the Strategy of the spatial development of Russia. Several real large-scale interregional projects have already been developed. The implementation of some of them will begin this year.

I invite leading experts, businessmen, government officials to discuss the prospects of the country's investment and technological development, the formation of new growth points in Siberia, the future transport mobility infrastructure, the role of advanced technologies in the life of urban agglomerations, business support mechanisms, and the best environmental practices of industrial companies.

The issues of Russia's foreign economic cooperation, primarily with the participants of the Eurasian partnership and the countries of South-East Asia will take a worthy place in the agenda of the KEF-2018. I wish all participants of the forum fruitful work. I am confident that the discussions and decisions of the KEF will pave the way for new great achievements in the development of Siberia and the whole country.

Alexander Uss,
Acting Governor of the Krasnoyarsk Krai

krasnoforum.ru



КЭФ '18

КРАСНОЯРСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РОССИЯ 2018-2024:
РЕАЛИЗУЯ
ПОТЕНЦИАЛ

12-14 апреля

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

12 апреля мы примем гостей и участников Красноярского экономического форума. Ежегодно, на протяжении пятнадцати лет, это значимое событие превращает столицу нашего края в центр содержательных дискуссий о стратегии развития страны. В разное время Красноярский форум становился эффективным инструментом продвижения новых идей в области энергетики и металлургии, нефтедобычи и лесопереработки, космической промышленности и научно-технического сотрудничества. Именно на площадках КЭФ формировались предложения по стимулированию роста экономики отдельных регионов и России в целом.

XV Красноярский экономический форум «Россия 2018 – 2024: реализуя потенциал» вновь посвящён важнейшим темам федеральной повестки. Он проходит в год президентских выборов – в ответственное время, когда определяются задачи развития страны на новый период. Их успешное решение связано с инвестиционными проектами, реализацией человеческого, экономического и научного потенциала России.

Главных дискуссионных направлений будет несколько: «Человек-2024» – о роли человеческого капитала в экономическом росте, «Бизнес-2024» – о развитии потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства, «Территория-2024» – о новой пространственной организации страны, «Экология-2024» – о внедрении «зелёных стандартов» в промышленности.

И особо я хочу выделить направление «Сибирь-2024». Президент России Владимир Владимирович Путин одобрил нашу идею об экономической синергии трех субъектов Российской Федерации: Красноярского края, Республик Тывы и Хакасии. Макрорегион под условным названием Енисейская Сибирь станет частью стратегии пространственного развития России. Уже разработано несколько реальных масштабных проектов межрегионального уровня. Некоторые из них начнут воплощать в жизнь уже в этом году.

Приглашаю ведущих экспертов, бизнесменов, представителей власти обсудить перспективы инвестиционно-технологического развития страны, формирование новых точек роста в Сибири, инфраструктуру транспортной мобильности будущего, роль передовых технологий в жизни городских агломераций, механизмы поддержки бизнеса, лучшие экологические практики промышленных компаний.

Достойное место в повестке КЭФ-2018 займут вопросы внешнеэкономического сотрудничества России, в первую очередь, с участниками Евразийского партнёрства и странами Юго-Восточной Азии. Желаю всем участникам форума плодотворной работы. Уверен, что дискуссии и решения КЭФ проложат дорогу к новым большим достижениям в развитии Сибири и всей страны.

Александр Усс,
врио губернатора Красноярского края

krasnoforum.ru

#КЭФ2018

Издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Редактор номера:

Наталья Варфоломеева

PR и реклама: **Ирина Длугач**

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россаякин**

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1,

комн. 23.

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

Зарегистрировано Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ №ФС77-65967
от 6 июня 2016.

Тираж: **30000**

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

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Managing Editor: **Natalia Varfolomeyeva**

PR and Advertising: **Irina Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreaders: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

Registered by the Federal Service for Supervision
of Communications, Information Technology,
and Mass Media. The mass media registration
certificate PI # FS77-65967
from June 6, 2016.

Edition: **30000 copies**



ALLA BUBNOVA:

«People should love the business which
they are engaged in»

На фото: **Алла Бубнова**, судебно-экономический
эксперт, директор «Центра судебных экспертиз и
аудита», соучредитель компании «ФинЭксперт»,
аудитор, преподаватель «Института Безопасности
Бизнеса». Фото: Александра Падежова

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА THE BRIDGES OF COOPERATION

4 РОССИЯ-ФРАНЦИЯ: ВЕКТОР НА ПАРТНЕРСТВО
RUSSIA-FRANCE: FOCUS ON PARTNERSHIP

6 СДЕЛАНО ВО ФРАНЦИИ
MADE IN FRANCE

8 EMAIL-МАРКЕТИНГ «ПОД КЛЮЧ»
TURN-KEY EMAIL MARKETING

12 «SAVITAR» СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ
SAVITAR TO THE RESCUE

РЕГИОН НОМЕРА – СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION OF THE MONTH – THE SVERDLOVSK REGION

16 ОПОРНЫЙ КРАЙ РОССИИ: СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ
THE BACKBONE REGION OF RUSSIA:
THE DEVELOPMENT STRATEGY

22 УРАЛЬСКАЯ ТПП: «МЫ ПОМОГАЕМ ВСЕМ, КТО
БЫ К НАМ НИ ОБРАТИЛСЯ»
THE URAL CCI: «WE HELP EVERYONE WHO
TURNS TO US»

26 ДЕЛОВОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО ПО-УРАЛЬСКИ
URALIAN BUSINESS HOSPITALITY

33 2017 – ГОД РОСТА
2017 – THE YEAR OF GROWTH

38 ПРОСОФТ СИСТЕМЫ
PROSOFT-SYSTEMS

42 «МЫ СОЗДАЕМ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА
ГРАНИЦЕ ЕВРОПЫ И АЗИИ»
«WE CREATE BETTER CONDITIONS FOR
INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BORDER
OF EUROPE AND ASIA»

46 ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВ –
К ИХ ЭКСПОРТУ
FROM IMPORT SUBSTITUTION OF
MEDICINES – TO THEIR EXPORT

50 УНИКАЛЬНОСТЬ. КОМФОРТ. СТИЛЬ.
COMFORT. STYLE. AVAILABILITY.

54 «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»: «ЗАНИМАТЬСЯ
БИЗНЕСОМ, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ НА РЕШЕНИЕ
БЫТОВЫХ ВОПРОСОВ»
PRO-BUSINESS-PARK: «DO BUSINESS
WITHOUT RED TAPE»

КОСТРОМСКАЯ ОБЛАСТЬ – ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ THE KOSTROMA REGION – THE TERRITORY OF DEVELOPMENT

56 СЕРГЕЙ СИТНИКОВ: «МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ
С ЛЮБЫМ ИНВЕСТОРОМ»
SERGEY SITNIKOV: «WE ARE READY TO
WORK WITH ANY INVESTOR»

64 «МЫ ПОМОГАЕМ СПРАВЛЯТЬСЯ С
ПРОБЛЕМАМИ»
«WE HELP TO COPE WITH PROBLEMS»

70 ИНВЕСТИЦИИ – В ПЕЧАТЫ!
INVESTMENTS – IN PRINTING!

76 МАГИЯ ДРАГОЦЕННОСТЕЙ
MAGIC JEWELS

ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИЙ TERRITORY OF INNOVATIONS

80 КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НА
ПЛАТФОРМЕ RSTRIDE КОМПАНИЙ ВЫРОСЛО
БОЛЕЕ ЧЕМ В 40 РАЗ
THE NUMBER OF COMPANIES REGISTERED
ON THE PLATFORM RSTRIDE HAS GROWN
MORE THAN 40 TIMES

84 БИЗНЕС ЛЮБИТ ПОЛИТИЧЕСКУЮ
СТАБИЛЬНОСТЬ
BUSINESS LIKES POLITICAL STABILITY

90 «МЫ УМЕЕМ ИДТИ НА КОМПРОМИССЫ»
«WE KNOW HOW TO COMPROMISE»

ДНЕВНИК СОЧИНСКОГО ФОРУМА DIARY OF THE RUSSIAN INVESTMENT FORUM

94 ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИИ
INVESTMENT OPPORTUNITIES OF RUSSIA

98 СЕКРЕТ САМОДОСТАТОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ -
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
THE SECRET OF A SELF-SUFFICIENT
ECONOMY IS INDUSTRY AND IMPORT
SUBSTITUTION

102 ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ: НЕФТЬ, ЛЕС,
ЗОЛОТО, БАЙКАЛ — И НЕ ТОЛЬКО
IRKUTSK REGION: OIL, FOREST, GOLD,
BAIKAL – AND NOT ONLY

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ LEGAL REGULATION

106 ДОКУМЕНТЫ «БЕЗ ПЕЧАТИ», ИЛИ ПОЧЕМУ
ООО И АО МОГУТ НЕ СТАВИТЬ ПЕЧАТЬ
DOCUMENTS «WITHOUT SEAL», OR
WHY LLC AND JSC MAY NOT STAMP
DOCUMENTS

108 АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ - ДИАГНОЗ
ИЛИ ШАНС?
CRISIS MANAGEMENT – DIAGNOSIS OR
CHANCE?





Безусловно, в отношениях двух стран важную роль играют не только усилия и способности дипломатов, но и исторически сложившееся, вживлённое в менталитет отношение народов друг к другу. Это вдвойне верно, когда речь идёт не о представителях разных и далёких друг от друга континентов, а о странах, сотрудничавших и торговавших испокон веку. Таких, как Россия и Франция, например. Украшая собой один континент - Европу, они стали торговыми и дипломатическими партнёрами задолго до того, как в 1051 году дочь русского князя стала королевой Франции и матерью столь популярного у французов Филиппа Первого. Говоря об истории дружбы наших народов, как забыть, что весь Золотой для русской культуры 19 век прошёл под знаком тесного взаимодействия с культурой французской. И - да, в этом веке французы входили в Москву, а русские - в Париж, но идеалы лучших представителей наших народов оставались удивительно схожими, а симпатии друг к другу - неизменными. Много что можно вспомнить ещё: русский триумф на Всемирной выставке в Париже, Дягилевские сезоны там же, роскошь полотен импрессионистов в особняке Щукина, памятник генералу де Голлю у гостиницы «Космос»...

Франция традиционно является важным партнёром России, в частности - и в развитии международной деятельности Торгово-промышленной палаты РФ. Отношения французской и российской торгово-промышленных палат всегда строились в духе сотрудничества и взаимной выгоды. Основным партнёром Торгово-промышленной палаты РФ во Франции является одна из наиболее крупных и активных палат страны - ТПП Парижа и Иль-де-Франс.

Их взаимодействие в течение многих лет было сконцентрировано на продвижении высокотехнологичных векторов сотрудниче-

ства. Ярким примером стало проведение ежегодных конференций по высоким технологиям: от космических разработок до цифровой связи. Активно развивались и партнёрские отношения по линии региональных торгово-промышленных палат. В частности, налажены хорошие связи с палатами Страсбурга и Нижнего Рейна. В апреле 2006 года была подписана Декларация об основных направлениях сотрудничества в области развития малых и средних предприятий и установлении экономических взаимоотношений между регионами России и регионом Эльзас во Франции. В развитие Декларации в декабре 2006 года в Москве были подписаны соглашения между ТПП Страсбурга и Нижнего Рейна и семью российскими территориальными торгово-промышленными палатами - Калужской, Ленинградской, Московской, Ростовской, Томской областей, а также Вологодской и Московской.

С 24 по 26 января 2017 года в Париже прошли Дни Владимирской области в Посольстве Российской Федерации во Франции. В составе российской делегации в мероприятиях принял участие президент ТПП Владимирской области Иван Аксёнов.

23 марта 2017 года в Санкт-Петербургской ТПП прошёл российско-французский круглый стол по вопросам развития легкой промышленности, целью которого было установление деловых контактов и реализации совместных проектов с европейскими партнёрами на территории России. По итогам мероприятия было подписано восемь меморандумов о намерениях для реализации совместных проектов.

В настоящее время отношения между палатами России и Франции находятся в стадии «перезагрузки», что вызвано, в первую очередь, тем, что в течение нескольких лет французами проводилась реформа системы

торгово-промышленных палат. В настоящее время перед ТПП России и Франции стоит задача, используя богатый опыт, накопленный в течение десятилетий, вернуться к прежнему уровню отношений, а возможно, и превзойти его.

Для этого уже сделаны первые шаги. В сентябре 2016 года прошла рабочая встреча вице-президента ТПП РФ Владимиром Падалко с руководителем представительства ТПП региона Париж-Иль-де-Франс в Москве Владимиром Баркиным. Её участники обменялись информацией о развитии палатского движения в России и Франции, мнениями о направлениях дальнейшего сотрудничества.

Конечно, этим работа Торгово-промышленной палаты нашей страны во Франции не ограничивается: она участвует в работе Российско-Французского совета по экономическим, финансовым, промышленным и торговым вопросам (СЕФИК), вносит предложения по вопросам повышения эффективности делового сотрудничества и привлекает заинтересованные российские компании для участия в торгово-экономическом сотрудничестве. ТПП РФ содействует поддержанию и развитию двусторонних деловых контактов. В настоящее время прорабатывается вопрос организации поездки в Париж делегации российских высокотехнологичных компаний. Наша торгово-промышленная палата содействует поддержанию деловых контактов с государственными институтами и крупными компаниями, в числе которых Министерство экономики, промышленности и занятости Франции, Посольство Франции в Москве.

Многовековая история дружбы и взаимодействия двух стран, накопленный опыт, установленные контакты, безусловно, должны способствовать определённому рывку в развитии тесных рабочих взаимоотношений между предпринимателями России и Франции.

RUSSIA-FRANCE: WITHIN CENTURIES OF COOPERATION



Certainly, in the relations between the two countries an important role is played not only by the efforts and abilities of diplomats, but also by the historically developed attitude towards each other rooted in mentality of peoples. This is doubly true when it is not about the representatives of different and far from each other continents, but about countries that have cooperated and traded from time immemorial. Such as Russia and France, for example. Presenting one continent – Europe, they became trade and diplomatic partners long before in 1051, when the daughter of the Russian prince became the queen of France and the mother of Philip I, who was so popular among the French. Speaking about the history of the friendship of our peoples, it should be mentioned that all the Golden Age of Russian culture of the 19th century was marked by close interaction with the French culture. And – yes, in this century the French entered Moscow, and the Russians – Paris, but the ideals of the best representatives of our peoples remained surprisingly similar, and sympathy for each other – unchanged. There are many things to remember: the Russian triumph at the World Exhibition in Paris, the Diaghilev seasons in the same place, the luxury of impressionist paintings in Shchukin house, the monument to General de Gaulle at the Kosmos Hotel...

France has traditionally been an important partner of Russia, in particular – in the development of the international activities of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. Relations between the French and Russian chambers of commerce and industry have always been built in the spirit of cooperation and mutual benefit. The main partner of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in France is one of the largest and most active

chambers of the country – the CCI of Paris and the Ile-de-France.

Their interaction for many years has been focused on promoting high-tech cooperation vectors. A vivid example is annual conferences on high technologies: from space developments to digital communications. Partnerships were also actively developed through the regional chambers of commerce and industry. In particular, solid connections are established with the Chambers of Strasbourg and the Lower Rhine. In April 2006, the Declaration on the main areas of cooperation in the development of small and medium-sized enterprises and the establishment of economic relations between the regions of Russia and the Alsace region in France was signed. In the development of the Declaration in December 2006 in Moscow agreements were signed between the CCI of Strasbourg and the Lower Rhine and seven Russian territorial chambers of commerce and industry – the Kaluga, Leningrad, Moscow, Rostov and Tomsk regions, as well as the Vologda and Moscow regions.

From 24 to 26 January 2017, the Days of the Vladimir region at the Embassy of the Russian Federation in France were held in Paris. As part of the Russian delegation, the President of the CCI of the Vladimir region, Ivan Aksenov took part in the event;

On March 23, 2017, the Russian-French round table on the development of light industry was held at the CCI of St. Petersburg, which purpose was to establish business contacts and implement joint projects with European partners in Russia. As a result of the event, 8 memorandums of intent were signed to implement joint projects.

Today relations between the chambers of Russia and France are in the stage of «reset», which is primarily due to the fact that for

several years the French have reformed the system of chambers of commerce and industry. Currently, the CCIs of Russia and France face the task to return to the previous level of relations using the rich experience accumulated for decades, and possibly even surpass it.

The first steps have already been taken. In September 2016, a working meeting of the vice-president of the CCI of Russia, Vladimir Padalko with the head of the CCI of Paris and Ile-de-France in Moscow Vladimir Barkin took place. The participants exchanged information on the development of the Chamber movement in Russia and France, as well as views on possible areas for further cooperation.

Of course, the work of the Chamber of Commerce and Industry of our country in France is not limited to this: it participates in the work of the Russian-French Council on Economic, Financial, Industrial and Trade Issues (SEIFIC), makes proposals on improving the efficiency of business cooperation and attracts interested Russian companies for participation in trade and economic cooperation. The CCI of Russia promotes the maintenance and development of bilateral business contacts. Currently, the issue of organizing a business trip to Paris for a delegation of Russian high-tech companies is under consideration. Our Chamber of Commerce and Industry promotes the maintenance of business contacts with state institutions and large companies, including the Ministry of Economy, Industry and Employment of France, the French Embassy in Moscow.

The centuries-old history of friendship and cooperation between the two countries, the accumulated experience, established contacts, must certainly contribute to an impulse in the development of close working relations between Russian and French businessmen.

СДЕЛАНО ВО ФРАНЦИИ

По итогам 2017 г. стоимостный объем российско-французского товарооборота увеличился по сравнению с тем же периодом 2016 г. на 16,5% до уровня 15,5 млрд долларов.

При этом российский экспорт увеличился на 22,0% и составил 5,8 млрд долл., импорт увеличился на 13,4% до отметки 9,6 млрд долл. По итогам 2017 г. Франция занимает 12 место во внешнеторговом обороте России.

ТОВАРООБОРОТ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ФРАНЦИЕЙ (В 2008-2017 ГГ.) (млрд долларов США)

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ВО ФРАНЦИЮ (2015-2017 ГГ.)

Рост экспорта по итогам 2017 г. (на 22,0%) по сравнению с тем же периодом 2016 г. произошел за счет увеличения на 27,9% (до 4,9 млрд долл. США) экспорта продукции ТЭК.

Однако снизился экспорт продукции химической промышленности на 18,9% до отметки 195,7 млн долл. и машин, оборудования и транспортных средств на 3,7% до отметки 370,0 млн долл.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ИМПОРТА ИЗ ФРАНЦИИ (2015-2017 ГГ.)

Рост импорта по итогам 2017 г. (на 13,4%) по сравнению с тем же периодом 2016 г. произошел в основном за счет:

увеличения на 7,4% (до 4,9 млрд долл. США) объема закупок машин, оборудования и транспортных средств;

увеличения на 19,5% (до 3,3 млрд долл. США) импорта продукции химической промышленности;

увеличения на 24,1% (до уровня 804,4 млн долл. США) импорта продовольственных товаров и с/х сырья.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Оборот Turnover	22,2	17,2	22,5	28,1	24,3	22,2	18,2	11,6	13,3	15,5
прирост, +/- % growth	+35,1	-22,8	+36,6	+25,3	-13,6	-8,7	-17,9	-36,1	+14,1	+16,5
Экспорт Export	12,2	8,7	12,4	14,9	10,5	9,2	7,6	5,7	4,8	5,8
прирост, +/- % growth	+40,5	-28,5	+43	+19,6	-29,2	-12,4	-17,7	-24,6	-16,4	+22,0
Импорт Import	10,0	8,4	10,0	13,3	13,8	13,0	10,7	5,9	8,5	9,6
прирост, +/- % growth	+29	-15,8	+29,3	+32,2	+3,7	-5,8	-18,1	-44,3	+43,4	+13,4

Код ТН ВЭД FEACN code	2015		2016		2017		Прирост Growth	
	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	+/- млн. долл. \$ mln.	+/- %
Общий экспорт России во Францию Total export of Russia to France	5712,4	100	4778,4	100,0	5829,4	100,0	1051,0	22,0
Минеральные продукты Mineral products	4590,9	80,4	3837,5	80,3	4929,6	84,6	1092,1	28,5
в т.ч. топливо, мин., нефть и прод. их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные Including fuel, min., oil and prod. of their distillation; bituminous substances; mineral waxes	4587,5	80,3	3826,1	80,1	4893,9	84,0	1067,8	27,9
Продукция химической пром., каучук Chemical industry products, rubber	400,8	7,0	241,2	5,0	195,7	3,4	-45,5	-18,9
Металлы, изделия из них Metals, their products	191,7	3,4	158,0	3,3	185,6	3,2	27,6	17,4
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия Wood, pulp and paper products	74,5	1,3	78,2	1,6	83,3	1,4	5,1	6,5
Продовольственные товары и с/х сырье Foodstuffs and agricultural raw materials	24,3	0,4	34,6	0,7	14,4	0,2	-20,2	-58,3
Машины, оборудование, транспортные ср. Machinery, equipment, vehicles	400,2	7,0	384,3	8,0	370,0	6,3	-14,3	-3,7
Текстиль, изделия из него. Обувь Textiles, their products. Footwear	15,0	0,3	12,3	0,3	17,5	0,3	5,2	41,8
Кожевенное сырье, пушнина и изд. из них Tanning raw materials, furs and their products	4,7	0,1	10,1	0,2	7,3	0,1	-2,8	-28,4
Жемчуг, драгоценные камни, металлы Pearls, precious stones, metals	0,6	0,0	2,1	0,0	1,9	0,0	-0,2	-10,7
Другие товары Other goods	9,7	0,2	20,0	0,4	24,2	0,4	4,2	20,8

Код ТН ВЭД FEACN code	2015		2016		2017		Прирост Growth	
	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	млн. долл. \$ mln.	Доля, % Share	+/- млн. долл. \$ mln.	+/- %
Общий импорт России из Франции Total import of Russia from France	5919,1	100	8489,6	100,0	9629,6	100,0	1140,0	13,4
Машины, оборудование, транспортные ср. Machinery, equipment, vehicles	2154,3	36,4	4563,9	53,8	4901,3	50,9	337,4	7,4
Продукция химической пром., каучук Chemical industry products, rubber	2536,0	42,8	2720,9	32,0	3251,9	33,8	531,0	19,5
Металлы, изделия из них Metals, their products	233,4	3,9	210,6	2,5	268,2	2,8	57,6	27,3
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия Wood, pulp and paper products	85,8	1,4	84,4	1,0	92,1	1,0	7,7	9,1
Продовольственные товары и с/х сырье Foodstuffs and agricultural raw materials	671,3	11,3	648,1	7,6	804,4	8,4	156,3	24,1
Минеральные продукты Mineral products	26,8	0,5	37,0	0,4	43,7	0,5	6,7	17,9
Текстиль, изделия из него. Обувь Textiles, their products. Footwear	41,1	0,7	44,1	0,5	64,8	0,7	20,7	47,0
Кожевенное сырье, пушнина и изд. из них Tanning raw materials, furs and their products	30,4	0,5	38,0	0,4	43,2	0,4	5,2	13,6
Жемчуг, драгоценные камни, металлы Pearls, precious stones, metals	12,3	0,2	18,5	0,2	14,7	0,2	-3,8	-20,4
Другие товары Other goods	127,8	2,2	124,1	1,5	145,5	1,5	21,4	17,2

MADE IN FRANCE

Following the results of 2017, the value of the Russian-French trade turnover increased by 16.5% compared to the same period in 2016 to the level of \$ 15.5 billion¹.

At the same time, Russian exports increased by 22.0% and amounted to \$ 5.8 billion, imports increased by 13.4% to \$ 9.6 billion. As a result of 2017, France ranks 12th in Russia's foreign trade turnover.

TRADE TURNOVER BETWEEN RUSSIA AND FRANCE (IN 2008-2017) (billions of US dollars)

STRUCTURE OF RUSSIAN EXPORTS TO FRANCE (2015-2017)

The growth of exports by the end of 2017 (by 22.0%) compared with the same period in 2016 was due to an increase of 27.9% (up to \$ 4.9 billion) in exports of fuel and energy products.

However, exports of chemical products declined by 18.9% to \$ 195.7 million and machinery, equipment and vehicles by 3.7% to \$ 370.0 million.

STRUCTURE OF RUSSIAN IMPORTS FROM FRANCE (2015-2017)

The growth in imports by the end of 2017 (by 13.4%) compared with the same period in 2016 was mainly due to:

- an increase of 7.4% (up to \$ 4.9 billion) in the volume of purchases of machinery, equipment and vehicles;
- an increase of 19.5% (up to \$ 3.3 billion) of imports of chemical products;
- an increase of 24.1% (up to \$ 804.4 million) of imports of food and agricultural commodities.



intelligent Emails

A DIALOG INSIGHT CERTIFIED PARTNER



EMAIL-МАРКЕТИНГ «ПОД КЛЮЧ»

Современные технологии настолько быстро двигаются вперёд, что далеко не все за ними поспевают. Преимущества электронной почты перед обычной (да простит нас «Почта России») не нужно объяснять даже людям старшего поколения, не умеющим самостоятельно пользоваться компьютером и интернетом. Но... даже люди, для которых компьютер, планшет или смартфон практически «часть тела», не всегда успевают следить за новинками и за теми возможностями, которые они предоставляют при ведении бизнеса. Компания Intelligent Emails, сертифицированный партнер канадской компании Dialog Insight, с 2009 года представляет сервис профессионального email -маркетинга Dialog Insight для ведущих игроков рынка электронной коммерции в России. Наш собеседник – генеральный директор компании Жан-Стефан Багоэ.

- Что такое сервис «Диалог Инсайт», кому и в чём он может быть очень даже полезен?

- «Диалог Инсайт» – это сервис автоматизации email-маркетинга, профессиональный инструмент для построения отношений с клиентами и подписчиками через рассылки. Наши клиенты – это компании, для которых email-рассылки являются одним из основных каналов продаж: онлайн-магазины, онлайн-сервисы, медиагруппы. Сервис полезен компаниям, чей email-маркетинг находится на продвинутом уровне, которые хотят вдумчиво работать с данными, строить интересные сценарии автоматизации писем, а не только отправлять массовые рассылки, что, конечно, мы тоже умеем.

Конверсия автоматических писем выше, так как при отправке учитывается поведение и интересы подписчика. Письмо отправляется после определенных действий на сайте или наступления события (например, просмотр определенной страницы, брошенная корзина или снижение цены на товар, заинтересовавший подписчика ранее). Наша команда поддержки помогает клиентам с интеграцией всех источников данных и настройкой таких сообщений.

Сервис позволяет также отправлять sms и push-сообщения, создавать посадочные страницы, формы, опросы, то есть «Диалог Инсайт» – это полноценная платформа омниканального маркетинга с возможностью управления всеми взаимодействиями с подписчиками в одном интерфейсе. Это удобно, например, для развития программ лояльности.

- Сервис Dialog Insight разработан в Канаде, насколько он адаптирован к российским реалиям, в том числе – к российскому законодательству?

- «Диалог Инсайт» был разработан в Квебеке в 1999 году небольшой амбициозной командой. Сегодня это 5 офисов и сотни клиентов по всему миру. Тем не менее, компания не потеряла динамичность и гибкость, как это часто происходит с большим глобальным бизнесом. Это помогает нам быстро адаптироваться к новым тенденциям и вызовам, в том числе на локальных рынках.

На мой взгляд, нет большой разницы в практиках маркетинга или задачах бизнеса в России и Европе. Здесь все работает так же, как и везде, но больше людей, которые ведут бизнес, не следуя правилам, законам, не уважая интересы своей целевой аудитории.

Что касается законодательства в области защиты персональных данных, в России оно менее строгое! В Европе и Канаде гораздо сложнее работать как отправителям рассылок, так и провайдерам таких услуг.

В 2016 году мы столкнулись с новым положением закона, обязывающим операторов персональных данных хранить данные российских пользователей в России. Пришлось адаптироваться. Мы перенесли все данные, полученные от клиентов, на сервера в Мо-

- В нашем портфолио около 40 клиентов – от небольших до крупных компаний, таких как Rendez-Vous, L'Occitane, «Актион-МЦФЭР», «Петрович», Conde Nast.

Некоторые клиенты сотрудничают с нами уже 6-8 лет. Это редкость на рынке сервисов для e-commerce, особенно сейчас, когда конкуренция растет.

Мы гордимся, что можем быть надежным партнером.

Клиенты знают, что мы постоянно растем, обновляем функционал и всегда сможем найти решение их проблем.

Мы хотели бы, чтобы они были довольны нашим сервисом и гордились, прежде всего, результатами своих email-кампаний.

ске. Кроме того, сертифицировали эти сервера по требованиям ФСТЭК, что гарантирует высокую защиту переданных нам данных. Этот шаг открыл для нас возможность предлагать услуги государственным структурам и банкам.

- Случается, что email-маркетинг воспринимается людьми как спам. В чём, на Ваш взгляд, принципиальное отличие?

- Вы не можете назвать спамом письма, на которые вы сами подписались, правильно? В этом и заключается разница!

Допустим, я – постоянный клиент магазина одежды. Я хочу узнавать про распродажи, поступления новых коллекций, какие-то персональные скидки, так как я потратил уже 20 000 рублей в этом месяце на покупки в этом магазине. Поэтому я подписался на их рассылки и оформил карту лояльности, и теперь жду новостей, так как хочу получить какую-то выгоду. Мне также было бы любопытно узнать про модные тенденции и высокотехнологичные материалы, которые используются при производстве одежды этой марки. Я заинтересован в получении этих писем, значит, они не могут быть для меня спамом. Если ассортимент магазина изменится или снизится качество, я уйду в другой магазин и, наверно, просто отпишусь от этих рассылок. Но если они передадут мои контакты другой компании без моего согласия, и я начну получать письма о каких-то товарах для здоровья с волшебным эффектом, я, конечно, помечу их как спам.

- Сотрудничеством с какими компаниями, какими брендами вы можете гордиться, а они – могут гордиться со-

трудничеством с вами?

- В нашем портфолио около 40 клиентов – от небольших до крупных компаний, таких как Rendez-Vous, L'Occitane, «Актион-МЦФЭР», «Петрович», Conde Nast.

Некоторые клиенты сотрудничают с нами уже 6-8 лет. Это редкость на рынке сервисов для e-commerce, особенно сейчас, когда конкуренция растет. Мы гордимся, что можем быть надежным партнером. Клиенты знают, что мы постоянно растем, обновляем функционал и всегда сможем найти решение их проблем. Мы хотели бы, чтобы они были довольны нашим сервисом и гордились, прежде всего, результатами своих email-кампаний.

- Среди заявленных Вами преимуществ перед конкурентами – «индивидуальные решения для вашего бизнеса». Приведите, пожалуйста, примеры таких решений.

- Первый пример, который я могу привести, это реализация системы разграничения доступов к сервису для сотрудников изданий группы «Актион-МЦФЭР». Мы разработали интерфейс, в котором команда сотрудников каждого издания могла видеть только своих подписчиков и свои рассылки, в то время как сервис собирал агрегированные данные по всем проектам в режиме реального времени для анализа работы всего канала.

Для нескольких онлайн-магазинов мы разработали систему скоринга базы подписчиков на основе их взаимодействия с письмами, поведения на сайте и истории покупок.

У Dialog Insight есть расширение для готовой интеграции с Magento, популярной за рубежом CMS-системой для создания сайтов электронной коммерции. В прошлом году нам поступил запрос от клиента на интеграцию с CRM системой Manzana Loyalty. Мы изучили российский рынок, поняли, что будут еще подобные запросы, и сейчас завершаем модуль для быстрой интеграции с этой CRM.

В интерфейсе сервиса есть возможность быстро создать письмо без знания HTML на основе встроеного шаблона. Мы предлагаем клиентам разработать дополнительные шаблоны на основе их пожеланий, а также интегрировать в них каталог товаров сайта, чтобы сделать процесс создания письма максимально быстрым и простым.

- И в заключение: может быть, Вам что-то хотелось бы обязательно рассказать, а я не спросил...

- За 9 лет работы на российском рынке мы накопили ценный опыт и готовы им делиться. Intelligent Emails – это не только партнер компании «Диалог Инсайт» в России, в составе компании работает студия, которая оказывает различные услуги и ведет проекты в сфере email-маркетинга «под ключ», то есть мы разрабатываем стратегии рассылок, шаблоны писем, настраиваем сегменты и регулярные отправки массовых писем, а также автоматизируем сообщения заказчика.

intelligent Emails

A DIALOG INSIGHT CERTIFIED PARTNER



TURN-KEY EMAIL MARKETING

Modern technologies are moving forward so fast that not everyone is keeping up with them. The advantages of email against the usual mail (yes, Russian Post forgive us) do not need to be explained even to older people who do not know how to use the computer and the Internet on their own. But... even people for whom a computer, tablet or smartphone - almost a «part of the body» do not always have time to follow the novelties and the opportunities that technologies provide for doing business. Intelligent Emails, a certified partner of the Canadian company Dialog Insight, has been providing Dialog Insight, a professional email marketing service for leading e-commerce market players in Russia since 2009. Our interlocutor is the Director General of the company Jean-Stephane Bagoee.

- What is Dialogue Insight service, to whom and in what cases can it be useful?

- Dialog Insight is a platform designed for email marketing automation, a professional tool for building relationship with your clients and subscribers via targeted email sendings.

Our clients are companies, working in e-commerce sphere: online shops, commercial online services and media groups. For many of them, email is a key sales channel.

The service is perfect for companies who have advanced email marketing needs and want to work with their customer data in a smart way, build interesting scenarios of marketing automation instead of sending only mass campaigns, which, of course, we also can do.

Automatic email messages have higher conversion, as they are based on subscriber behavior and interests. They are triggered by some actions, performed by subscribers on website (page view, abandoned basket, etc) or events (for instance, price drop for a particular product, interesting for your subscriber). Our support team helps our clients to integrate all data sources with Dialog Insight and set up the scenarios of such messages.

Our platform allows also to send sms and push messages, create landing pages, forms and surveys. So Dialog Insight is an efficient tool for omnichannel marketing as well. Our clients can manage all the interactions with subscribers in one interface. That option has great value for companies developing loyalty programs.

- Dialog Insight was developed in Canada. How well it's been adapted to Russian environment, needs and, particularly, to Russian legislation?

- Dialog Insight was developed in Quebec in 1999 by a small progressive team. Today there are 5 offices and hundreds of clients all over the world. Nevertheless, the company didn't lose their dynamism and flexibility, like it often happens with big global businesses. That helps us adapt quickly to new market trends and challenges, including those at local markets.

On my opinion, there's not much difference in marketing practices or business goals between Russia and Europe. In Russia everything works the same way as everywhere else, but there are more people, who do business without respecting rules, laws or interests of their audience.

As for legislation on personal data protection, in Russia, by the way, it's less strict. In Europe and in Canada it's much harder to work for email senders and email service providers.

The latest clause of personal data law, added in 2016, obliges all companies to store data of Russian citizens on servers in Russia. We had to adapt to stay on the market.

We got near 40 clients in our portfolio – from relatively small companies to large ones like Rendez-Vous, L'Occitane, Petrovich, Action-MCFR, Conde Nast. Some clients stay with us already for 6-8 years. It's rare on the market of services for ecommerce in Russia, especially now, when competition gets higher. So we are proud to be such a reliable partner. Our clients know that we always move forward, update our functionalities and get the best solution to their problems. And we would like them to be happy with our service and proud of their own results, achieved with our support.

We transferred all clients' data to servers in Moscow. Moreover, we passed a procedure to obtain a FSTEK certificate, confirming a high safety level of data kept on our servers. This step opened opportunities for us to work with state companies and banks.

- Sometimes email marketing activity is perceived like spam by people. What is the difference, on your opinion?

- You cannot call letters, u agreed to receive, spam, right? That's the difference!

Let's say, I'm a regular customer of a clothes shop. I want to receive information about sales, arrivals of new collections, some personal discounts, as I spent already 20 000r there this month. So I subscribed to their newsletters and registered a loyalty card, and wait for news, as I want to benefit from it.

I'd also be curious to read about some fashion trends and new high-tech materials, used in their clothes.

I'm interested in their messages, so they cannot be spam for me. If their assortment changes or quality gets low, I'll switch to another shop and probably just unsubscribe from their newsletters. But if they pass my contacts to another company without my agreement, and I'll start receiving letters about some health products with miracle effects, I'll mark them as spam, for sure.

- Which companies or brands you're proud to provide your services to? And which companies can be proud to be your clients or partners?

- We got near 40 clients in our portfolio – from relatively small companies to large

ones like Rendez-Vous, L'Occitane, Petrovich, Action-MCFR, Conde Nast.

Some clients stay with us already for 6-8 years. It's rare on the market of services for ecommerce in Russia, especially now, when competition gets higher. So we are proud to be such a reliable partner. Our clients know that we always move forward, update our functionalities and get the best solution to their problems. And we would like them to be happy with our service and proud of their own results, achieved with our support.

- Among your advantages, you often mention "individual solutions for your business". Please, give us some examples of this type of solutions!

- First case, I'd like to talk about, is implementation of custom access management system for our client, Action-MCFR. Action-MCFR is a large media group with dozens of independent media projects and project teams. We built a special interface, where each media team could see only their subscribers and campaigns, while the system kept collecting the aggregated data on all projects in real-time mode for analysis of general performance of the channel.

For some online shops, we developed and implemented a scoring system to assess the value of each customer, based on their interactions with messages, behaviors on website and order history.

Dialog Insight has an extension for instant integration with Magento, a CMS system for ecommerce websites, very popular abroad. Last year we received a request from our client for integration of Dialog Insight with Manzana Loyalty, a CRM system, popular in Russia. We studied the market and realized we'd have more requests like that in the future, so now our Moscow team is finishing a module of quick integration with this CRM.

In the interface of our platform there's a set of built-in message templates to use for quick creation of a message without any knowledge of HTML. We offer our clients to create more custom built-in templates, based on their design and needs. We also learnt to integrate their product catalog into these templates, so that the process of message creation and update becomes very easy and fast.

- In conclusion, maybe you want to tell us anything important we haven't asked you...

- For 9 years on Russian market, we developed strong expertise and ready to share it. Besides being a partner of Dialog Insight company in Russia, we also have a marketing studio, which provides a variety of services, including complete management of email marketing activities of a client. We develop emailing strategies, message templates, build segments, send all regular newsletters and automate sendings of our clients.



SAVITAR СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ

В 80-х годах прошлого века на экраны нашей страны вышла французская комедия «Банзай!», герой которой, работая в страховой компании, привозил на родную французскую землю горе-путешественников, попадавших в различных экзотических странах в какие-то неприятные истории. Жителям нашей страны, большинству из которых в то время такие путешествия были не многим вероятнее, чем путешествия космические, было удивительно видеть, что можно, оказывается, из любой точки планеты набрать номер телефона, и к тебе приедут и помогут. Прошли годы. Теперь и российские граждане путешествуют много и с удовольствием, а когда им вдруг требуется помощь, оказывается, тоже достаточно позвонить. Например, в компанию «Савитар Групп», с генеральным директором которой - Марией Берковой - мы сегодня и беседуем.

«ДОСЬЕ НА ЧЕЛОВЕКА В «МЕРСЕДЕСЕ»

- Хорошо, что вы вспомнили этот фильм... Французы, с которыми нам доводилось на эту тему общаться, не сомневались в том, что в нём имелась в виду компания «Европ ассистанс», которая этот концепт и придумала ещё в 60-х годах, когда Европа стала оживать после войны, а материальное положение людей улучшалось настолько, что они стали ездить за границу. С чем они там сталкивались? Разные нравы, разный подход к медицине, разная валюта, разные языки. А французы на иностранных языках не умеют и не любят говорить, даже итальянский для них – иностранный, поэтому и возникла необходимость в создании такой службы помощи. В основном – помощи медицинской, но не только. Поначалу эта деятельность была рас-

пространена только во Франции, но затем, что вполне естественно, она стала выходить за рамки этой страны. А в начале 90-х, после Перестройки, первые ассистанс-компании появились и в России, где лет за пять - в основном из-за отсутствия частного страхования - выстроилась целая сеть подрядчиков под этот тип клиентов: которые не говорили на русском, не умели расплачиваться в рублях.

- А попытки расплатиться валютой в те годы были ещё тем «приключением»...

- Нужно было не только понимать язык, но понимать и то, что в случае обращения за медицинской помощью страховщику нужно представить медицинский отчет. Не просто в виде эпикриза при выписке, а в момент лечения: для того, чтобы страховая компания су-

мела принять решение. Это все было новым для того времени, было очень сложно. Мы тогда сами ходили в больницы и переписывали медицинские карты, потому что давать нам эту информацию по телефону никто не хотел, да и телефония была рудиментарная – никуда не дозвонишься, никого никогда нет... Сегодня нам очень помогают технологии: если раньше мы могли в день сделать 17 страховых случаев, и нам это казалось подвигом, то сегодня такая компания, как наша, в среднем ведет около 300 страховых случаев или, как мы их называем, «досье».

За эти годы произошла и значительная дифференциация: ведь раньше практически был один тип услуги – заплатить за кого-то и отправить поскорее домой, потому что инфраструктура в России особенно в 90-х годах

была, мягко говоря, не очень приспособлена для того, чтобы лечить иностранцев...

- *Тоже своего рода «экзотика», «местный колорит»...*

- Совершенно верно. Сегодня же наша медицинская инфраструктура вполне развита и удовлетворяет тому, чтобы обслуживать застрахованных как туристов, так и экспатов, которые здесь и живут, и лечатся, а мы для них подбираем клиники, делаем официальные договоры и т.д.

«ШЕРШЕ ЛЯ ФАМ» И ДРУГИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

- *Раз уж мы начали с французской кинокомедии, давайте вспомним, что были и советско-итальянские «Невероятные приключения итальянцев в России». А какие невероятные приключения случаются в России с французами? В чем чаще всего им приходится помогать?*

- *Cherchez la femme...*

- *Тут даже мне переводчик не нужен...*

- Да, в начале 90-х годов были случаи «отравления» влюбчивых иностранцев. Французы доверчивы, девушек красивых много, и вот это очарование страной, новым типом отношений заставляло их попадать в ловушки.

- *Не только французов, как тут не вспомнить: «Не виноватая я. Он сам пришел...»*

- Это, конечно, «экзотика», но - бывает. Впрочем, не только женщины виноваты. Случаются «приключения» и чисто спортивные. Я, например, встречала в самолете

переломанного человека, который из Монголии через Россию летал на парашюте. Наша территория предоставляет большой выбор времяпрепровождения, в том числе экстремального. Инфраструктура у нас, может быть, и не очень соответствует западноевропейским стандартам, но территория и природа позволяют практиковать разные виды спорта: и рафтинг, и горные лыжи, и парашюты, и путешествия на лошадях.

Впрочем, и без экстрима... У нас много случаев в Санкт-Петербурге с французами возрастной категории «за 50»: с ними происходит то, что вообще с пожилыми людьми случается: и переломы шейки бедра, и инсульты, и инфаркты...

- *От восторга захватывает сердце...*

- Абсолютно точно! Такая концентрация красоты...

Кроме того, с развитием бизнеса - а у нас процветают не только «Ашан» и «Леруа Мерлен», но и другие французские фирмы - в России живёт и работает немало экспатов. Как и все люди, они иногда болеют обычными заболеваниями, посещают поликлиники, и мы помогаем им регулировать расходы. Таких, пожалуй, процентов 90. То есть «невероятных приключений» на самом деле не так уж и много. Если в том же фильме «Банзай!» каждый случай - что-то экстраординарное, какое-то маленькое приключение, то тут работа чаще связана с рутинной ежедневной поддержкой: с недовольством каким-то врачом, с желанием поменять клинику, в которой человек лечится, и т.д.

«УВИДЕТЬ ПАРИЖ И... НЕ УМЕРЕТЬ»

- Теперь давайте рассмотрим ситуацию обратную - русские во Франции. Много ли наших ищут и находят приключения на свою страховку? Кого приходится спасать и от чего?

- Раньше, например, в XIX веке, отдыхать во Францию на Лазурном берегу ездили в основном дворяне, и нас, россиян, знали как хорошо воспитанных людей. Во времена СССР был «железный занавес», ни в Куршевель, ни на Лазурный берег никто не ездил, а туризмом считались в основном походы с рюкзаками. Но как только открыли границы... Сегодня, скажем так, аристократическими манерами могут похвастаться, увы, далеко не все наши соотечественники. И случаи с ними во Франции происходят разные. Чего-чего, а рутинной нашу работу там уже не назовёшь...

- *Мы говорили в основном о России и Франции, а другие страны?*

- Мы работаем по всему миру. Где бы наш застрахованный ни оказался - в Папуа-Новой Гвинее или на Марианских островах, на Северном полюсе, в Антарктиде или на Огненной Земле - всюду при необходимости у нас есть способ помочь. Либо напрямую, либо через партнерские организации, с которыми у нас контракты. В каждой стране у нас несколько партнеров разного уровня: если одна компания не справляется, мы обращаемся в другую и, как правило, всегда находим выход

Беседовал Алексей Сокольский





SAVITAR TO THE RESCUE

In the 80s of the past century, the French comedy *Banzai* appeared on the screens of our country, the character of which, working in an insurance company, brought travelers who found themselves in some exotic countries in some unpleasant stories to their native France. For the inhabitants of our country, most of whom at that time considered such trips not much more likely than space travels, it was amazing to see that it was possible to dial a phone number from anywhere in the world and they would come and help you. Years have passed. Now Russian citizens travel a lot and with pleasure, and when they suddenly need help, it turns out that it's enough to call, for example, Savitar Group. Today we are talking with Maria Berkova, CEO at Savitar Group.

– It's good that you remember this movie... The French, with whom we talked about this subject, did not doubt that it was the company Europe Assistance, which came up with this concept. Back in the 60s, when Europe began to revive after the war, and the financial situation of people has improved so much that they began to travel abroad. What did they encounter there? – Different manners, different approach to medicine, different currencies, different languages. And the French cannot and do not like to speak foreign languages, even Italian – a foreign one for them, and therefore there was a need to create such an aid service. Basically it is medical help, but not only. Initially, this activity was common only in France, but then, quite naturally, it began to move beyond that country. And in the early 90's, after Perestroika, the first assistant companies appeared in Russia, where for five years – mainly because of the

lack of private insurance – a whole network of contractors was built for this type of clients: those who did not speak Russian and could not pay in rubles.

– *And attempts to pay with the currency in those years were still that «adventure»...*

– It was necessary not only to understand the language, but also to understand that in the case of seeking medical help, the insurer should be provided with a medical report. Not just in the form of an epicrisis with the release, but at the time of treatment: in order for the insurance company to make a decision. It was all new for that time, it was very difficult. We then went to hospitals ourselves and copied medical cards, because nobody wanted to give us this information on the phone, and the telephony was rudimentary – you were not able get anywhere, there was never anyone... Today, technology helps us a lot: if we used to make 17

insurance cases per day, and it seemed to us an achievement, today such a company as ours, on average, deals with about 300 insurance cases or, as we call them, a «dossier».

Over the years, there has been a significant differentiation: in fact, there used to be practically one type of service – to pay for someone and send them home as soon as possible because the infrastructure in Russia, especially in the 90s, was not very well adapted to treat foreigners ...

– *Also a kind of «exotic», «local color»...*

– Quite right. Today, our medical infrastructure is fully developed and satisfies the requirements of the insured, both tourists and expats who live here and are treated, and we select clinics for them, make official contracts, etc.

«CHERCHEZ LA FEMME» AND OTHER NATIONAL PECULIARITIES

– *Since we started with the French comedy, let's remember that there was also a Soviet-Italian one – Unbelievable Adventures of Italians in Russia. And what unbelievable adventures happen in Russia with the French? What is the most often problem they face?*

– Cherchez la femme...

– Here even I do not need an interpreter. . .

– Yes, in the early 90's, there were cases of «toxication» of amorous foreigners. The French are gullible, there are many beautiful girls, and this charm of the country, a new type of relations made them fall into traps.

– Not only the French, how can I not remember: «I'm not guilty. He himself came...»

– This of course «exotic», but it happens. However, not only women are to blame. There are «adventures» and purely sporting. For example, I met on a plane a broken man who flew from Mongolia through Russia on a paraglider. Our territory provides a wide range of pastime, including extreme. Our infrastructure may not correspond to Western European standards, but the territory and nature allow us to practice different kinds of sport: rafting, skiing, paragliding and horseback riding.

However, and without the extreme... We have many cases in St. Petersburg with the French age category «50+», who have problems that happen with elderly people: hip fractures, strokes and heart attacks...

– *The rapture captures the heart...*

– Absolutely right! Such a concentration of beauty...

In addition, with the development of business – not only Auchan and Leroy Merlin are thriving

here, but also other French companies – many expats live and work in Russia. Like all people, they sometimes get ill with usual diseases, visit polyclinics, and we help them to regulate expenses. They are perhaps – 90 percent. That is, «unbelievable adventure» is really not so much. If in the same film Banzai every case is something extraordinary, some small adventure, then here work is more often associated with routine daily support: discontent with some doctor, with a desire to change the clinic in which a person is treated and etc.

«SEE PARIS AND... DON'T DIE!»

– *Now let's consider the opposite situation – the Russians in France. Are there many people who are looking for and finding adventures on their insurance? Whom do you have to save and from what?*

– Earlier, say, in the XIX century, the nobles were the most part of travelers to France on the Cote d'Azur, and we, Russians, were known

as well-educated people. In times of the USSR there was the «iron curtain», no one went to Courchevel or on the Cote d'Azur, and tourism was considered mainly hiking with backpacks. But as soon as they opened the borders... Today, let's say, not all our compatriots can boast of aristocratic manners. And the cases with them in France are different. Our work there cannot be called routine...

– *We talked mainly about Russia and France, and other countries?*

– We work all over the world. Wherever our insured happens to be – in Papua New Guinea or the Mariana Islands, the North Pole, Antarctica or Tierra del Fuego – everywhere, if necessary, we have a way to help. Either directly, or through partner organizations with which we have contracts. In each country we have several partners of different levels, if one company does not cope, we turn to another and, as a rule, always find a way out.

Interviewed by Alexey Sokolsky



ОПОРНЫЙ КРАЙ РОССИИ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



На гербе Свердловской области красуется белый соболь – «жемчужина» русской природы. Не каждому россиянину посчастливилось хоть раз в жизни наблюдать, даже на фото, это чудо: в неволе белый соболь не живет, лишь, как исключение, встречается в тайге. В лапах зверёк, помещённый на червлёный щит, держит золотую стрелу, а цвет самого соболя по законам геральдики называется "серебряным". Это – отсылка к сказочным богатствам недр Урала. Легендарный край, знакомый нам с детства по сказам Бажова, вполне характеризует поэтическая цитата из Твардовского, украшающая герб Свердловской области: "ОПОРНЫЙ КРАЙ ДЕРЖАВЫ". Как ныне живет Средний Урал, с какими трудностями борется, какие планы осуществляет? **Об этом рассказал в интервью нашему журналу губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев.**

- Евгений Владимирович, совсем недавно вы присутствовали на церемонии оглашения послания Президента Федеральному Собранию РФ. Какие мысли, чувства вызвало у вас послание?

- Прежде всего - уверенность, что установки, обозначенные Владимиром Владимировичем, в Свердловской области будут выполнены. Президент говорил как о конкретных задачах и направлениях ра-

боты, так и о глобальных векторах развития нашей страны. Нет сомнений, что мы воплотим эти задачи в социальной сфере, промышленности, экологии и стратегическом развитии.

Ещё в мае 2012 года (с которого я, кстати, и являюсь губернатором Свердловской области) Президент, подписав известные указы, определил масштабный фронт работ по обеспечению экономического роста, социальной стабильности, по разви-

тию образования и медицины, культуры, укреплению межнационального согласия и другим направлениям.

Показатели, которых достигла Свердловская область в ходе их выполнения, говорят сами за себя.

Из Послания Президента следует, что основным приоритетом нашего государства в последующие годы останется повышение качества жизни людей, и оно же, конечно, должно, прежде всего, заботить

местные власти. Владимир Владимирович объявил о развёртывании масштабной программы пространственного развития России. Например, предполагается в два раза увеличить объем средств, направляемых на реализацию проекта «Комфортная городская среда». В Свердловской области насчитывается 46 городов, среди них есть исторические, начиная с 1600 года основания (Туринск), и относительно молодые, с населением от 8 до около 355 тысяч жителей (Нижний Тагил). И все они, большие и малые, нуждаются в применении этой программы. Работы впереди много, но уже достигнутые результаты дают основания для оптимизма.

- Основной задачей власти любого уровня должно являться качественное улучшение жизни людей. Ушедший год принес немало объективных трудностей и проблем. Что же удалось сделать для повышения качества жизни жителей Среднего Урала?

- Свердловская область в 2017 году сохранила лидерские позиции по всем макроэкономическим показателям. Индекс промышленного производства в целом по области вырос на 4%, при этом радует, что в обрабатывающем, металлургическом производстве, а также производстве транспортных средств и оборудования он гораздо выше. Объем отгруженной продукции увеличился на 11,5%, суммарная прибыль организаций области возросла, по сравнению с 2016 годом, на 10% и со-

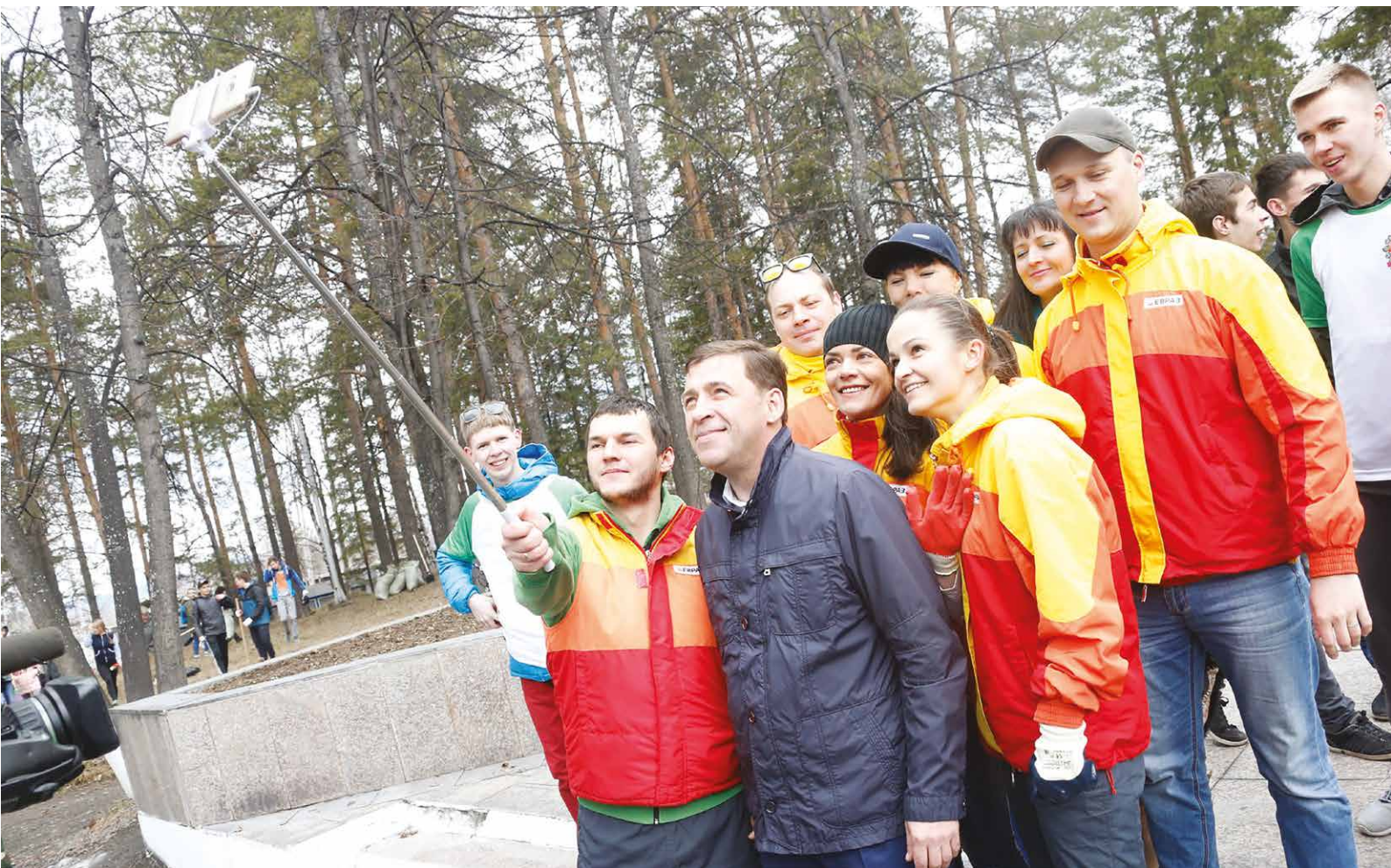
ставила более 257 миллиардов рублей. Подавляющее большинство показателей, в том числе налоговых и бюджетных, демонстрировали устойчивый рост, во многом превышая общероссийские.

В одном интервью невозможно охватить все проекты, реализованные нами за прошедший год. Только крупных, заметных в масштабе страны инвестиционных проектов удалось осуществить более 20: на Нижнетагильском металлургическом комбинате, на Уральском оптико-механическом заводе, на Уральском алюминиевом заводе. Необходимо упомянуть строительство новых очистных сооружений на Каменск-Уральском металлургическом заводе, а также запуск новых производственных мощностей. Нелишне добавить, что с 2012 года объем инвестиций в Свердловской области составил более 1,9 триллионов рублей.

- Отдельного освещения заслуживает проект ОЭЗ «Титановая долина»!

- Особая экономическая зона расположена под Нижним Тагилом. Создана ОЭЗ постановлением Правительства РФ в конце 2010 года. Проект инновационного титанового кластера включен в «Федеральный перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров». «Масштабное» название, напоминающее о легендарных титанах, зона получила не «ради красного словца»: рядом располагается крупнейший в мире производитель полуфабрикатов из

титановых сплавов - Корпорация «ВСМПО-АВИСМА», поставщик деталей для Boeing, Airbus и других всемирно известных компаний. Впрочем, и размер у территории, которую предстоит освоить, вполне «титанический»: без малого 600 гектаров! Название не ограничивает направления деятельности промышленных предприятий ОЭЗ: в процентном соотношении производство, связанное с титаном, не будет преобладающим. Основные отраслевые приоритеты «Титановой долины» - аэрокосмическая отрасль, энергомашиностроение, судостроение, нефтехимия, атомное машиностроение, медицина, строительные материалы. Но, разумеется, планируется и реализация нескольких стратегических проектов, связанных с развитием сырьевой базы титанового производства. Проект включает инженерную подготовку территории, создание коммунальной инфраструктуры, строительство производственных мощностей, многофункционального бизнес-центра, торговых площадей, таможенного терминала, гостиничного комплекса, жилых домов для работников. На территории планируется организовать филиалы всех необходимых госорганов, службы единого окна, круглосуточный колл-центр. Проект развития «Титановой долины», реализуемый поэтапно, почти наполовину финансируется из областного бюджета. Ряд резидентов ведёт на территории строительство, которое планируется окончить в 2018 году.



Инвестиционный потенциал Свердловской области огромен!

- Конечно, успехи в производстве и экономике первостепенны для повышения общего уровня жизни населения региона. Но не меньшее значение имеет развитие сфер здравоохранения, образования, социальной защиты и т.д.

- И этим вопросам в области уделяется постоянное внимание. Так, в рамках реализации президентской программы всеобщей доступности дошкольного образования в области удалось создать более 70 тысяч дополнительных мест в детских садах. Строятся новые школы, массово реконструируются старые.

По уровню финансирования высокотехнологичной медицинской помощи Свердловская область занимает второе место в стране после Москвы. Текущая наша задача - развить систему первичной медпомощи. За 2017 год приобретено более 70 автомобилей скорой помощи и 12 передвижных фельдшерско-акушерских пунктов (столько же планируется закупить и в этом году). Строятся новые стационарные ФАПы, оснащаются современным оборудованием имеющиеся. Кстати, к проблеме улучшения медицинского обслуживания мы подходим и с другой стороны: путем обеспечения наших медиков комфортабельным жильем. В 2018 году на эти цели запланировано израсходовать 300 миллионов рублей.

- Темпы жилищного строительства - важный показатель экономического благополучия края в целом, как и его жителей.

- В Свердловской области с момента вступления в силу «майских указов» Президента построено более 10 миллионов квадратных метров жилья. Только в 2017 году введены в эксплуатацию жилые дома площадью 2 127 тысяч кв. м, что составило 101% к уровню 2016 года. Построено 30 539 квартир. В среднем по области ввод общей площади жилья в расчёте на 1000 человек составил 491 квадратный метр (в 2016 году - 486 кв. метров). Населением за счёт собственных средств построена 821 тысяча кв. м жилья, что составило 105% к уровню 2016 года. Доля индивидуального жилья в общем объеме ввода - 38,6% (в 2016 году - 37%). В расчете на 1000 человек населения это почти 190 квадратных метров (в 2016 году - 180 кв. м). И если количество новых квартир для жителей Среднего Урала из года в год прирастает, как и количество введенных в эксплуатацию квадратных метров, то средняя стоимость строительства квадратного метра падает, в том числе и за счет внедрения в этой сфере передовых технологий. Это особенно отраднo, учитывая уровень инфляции. В 2017 году стоимость квадратного метра жилья составила в среднем по области 40 547 рублей, тогда как в 2016-м - 41 897 рублей.

В целом с 2012 года удалось переселить из аварийного жилья 30 тысяч свердловчан (что равно населению среднего российского города!).

Говоря о строительстве, нельзя хотя бы вкратце не упомянуть смежную тему прокладки новых и ремонта имеющихся автодорог. Скажу только, что с 2012 года дорожный фонд области увеличился с 10 до 17,5 миллиардов рублей, что позволяет успешно решать и текущие, и стратегические задачи.

- Урал, как мы помним из всенародного любимого фильма, не «всесоюзная житница», а «всесоюзная кузница». Однако сельское хозяйство в регионе развивается успешно?

- Объем сельскохозяйственной продукции, произведенной хозяйствами всех категорий, в прошедшем году составил 77,7 миллиардов рублей или 100,1% в сопоставлении с 2016 годом. Валовой сбор зерна - 754 тыс. тонн (126% к уровню 2016 года), овощей - 594 тыс. тонн (110%).

Неплохо обстоит дело и в животноводстве: производителями реализовано за 2017 год скота и птицы - 237 тыс. тонн (99% к уровню 2016 года), молока - 635 тыс. тонн (102%), яиц - 1 371,5 миллиона штук (106%). Все это помогает решать вопрос продовольственной безопасности области.

- Какую роль в развитии края, на ваш взгляд, сыграет положительное решение по заявке на проведение в Екатеринбурге Всемирной выставки ЭКСПО-2025 года?

- Положительные последствия такого решения трудно переоценить как для страны в целом, так и для Екатеринбурга и Свердловской области.

Первая Всемирная выставка прошла в Лондоне в 1851 году, и в ней сразу приняла активное участие Россия. С тех пор наша страна постоянно участвует во Всемирных выставках, а иногда бывала и их безусловным триумфатором. Участие во Всемирной выставке - один из наиболее эффективных инструментов развития и продвижения страны на международной арене. Однако так сложилось, что за более чем 160-летнюю историю их проведения никогда ещё Всемирная выставка не проходила в России! Меж тем у нашей страны есть все основания для принятия крупнейшей ярмарки гуманитарной и технологической мысли. За последние четверть века россияне приняли множество крупных международных политических, экономических, спортивных и культурных форумов. Конечно, у Екатеринбурга серьезные соперники. Но в нашу пользу говорит хотя бы размер предоставляемой хозяевами форума площади: в Екатеринбурге - это 555 гектар, и если победит наша заявка, ЭКСПО-2025 станет самой масштабной в истории! Согласно философии Всемирных выставок, на победу может претендовать

тот город, который по итогам мероприятия рассчитывает извлечь максимальную выгоду для своего развития. Если наши надежды оправдаются, уральской столице в наследство достанутся новый жилой микрорайон, спортивные, деловые и культурные площадки, новая инженерная и транспортная инфраструктуры (в частности, это повлияет на темпы строительства в Екатеринбурге метрополитена). И, конечно, проведение мероприятия всемирного масштаба положительно скажется на экономическом развитии Свердловской области. Окончательное решение о месте проведения ЭКСПО-2025 будет принято на Генеральной ассамблее Международного бюро выставок в ноябре этого года, но, мне кажется, у нас есть основания для оптимизма.

- А вот проведение мероприятий чемпионата мира по футболу-2018 на уральской земле - вопрос давно решенный. Как продвигается подготовка?

- Свердловская область не зря названа самым спортивным регионом страны. При выборе лидера в области спорта учитывается комплекс показателей, один из которых - количество вводимых в эксплуатацию спортивных сооружений. В 2017 году мы построили их более 70 и собираемся держать темп. Ну и, конечно, для Среднего Урала проведение мероприятий чемпионата мира FIFA 2018 - не только повод ещё раз презентовать миру регион, но и дополнительный стимул для развития спортивной инфраструктуры, туризма, привлечения инвестиций. Жители Екатеринбурга получают в ходе подготовки к чемпионату ряд дивидендов в виде новых спортивных баз, комфортного общественного транспорта, развитой дорожной инфраструктуры и обновлённой коммунальной сети. И, конечно, тотально реконструированный центральный стадион «Екатеринбург-Арена», подготовка которого практически завершена. Спортивный комплекс готов принять матчи чемпионата мира между сборными Египта и Уругвая, Франции и Перу, Японии и Сенегала, Мексики и Швеции в июне 2018 года. Реконструированный стадион рассчитан на 35 тысяч болельщиков и полностью соответствует международным требованиям. Он оборудован современной системой безопасности и видеонаблюдения, навигации. Просторные многофункциональные раздевалки для спортсменов, удобные места для зрителей всех категорий, 26 лифтов высокой грузоподъемности, скай-боксы и vip-трибуны, комментаторский блок и пресс-центр; перечислять все преимущества обновленного стадиона можно долго.

- Словом, Свердловская область сегодня по большинству показателей остаётся достойной названия «опорного края державы». Успехов вам на этом пути!

THE BACKBONE REGION OF RUSSIA: THE DEVELOPMENT STRATEGY



There is a white sable on the coat of arms of the Sverdlovsk region – a «pearl» of Russian nature. Not every Russian was lucky to observe this miracle at least once in his or her life, even in the photo: the white sable does not live in captivity, only, as an exception, is found in the taiga. The animal placed on a dark-red shield holds a golden arrow in the paws, and the color of the sable itself is called «silver» according to the laws of heraldry. This is a reference to the fabulous wealth of the Urals. The legendary region, familiar to us from childhood from Bazhov's tales, is fully characterized by the poetic quotation from Tvardovsky, which adorns the coat of arms of the Sverdlovsk region and can be translated as: «THE BACKBONE REGION OF THE STATE». How do the Middle Urals live today, what difficulties do they struggle with, what plans do they implement? **This was told in an interview to our magazine by the governor of the Sverdlovsk region Evgeny Kuyvashev.**

– **Mr Kuyvashev, most recently you have attended the ceremony of announcing the Presidential Address to the Federal Assembly of the Russian Federation. What thoughts, feelings did the message cause you?**

– First of all, it is a certainty that the goals indicated by Vladimir Putin will be achieved in the Sverdlovsk region. The President spoke of specific tasks and directions of work, as well as global vectors of development of our country. There is no doubt that we will realize these tasks in the social sphere, industry,

ecology and strategic development.

Back in May 2012, (since when, by the way, I am the governor of the Sverdlovsk region), the President, having signed certain decrees, determined a large-scale scope of works to ensure economic growth, social stability, development of education and medicine, culture, strengthening of interethnic accord and other areas.

The indicators reached by the Sverdlovsk region in the course of their implementation speak for themselves.

From the Presidential Address it follows

that the main priority of our state in the coming years will be the improvement of people's quality of life, and, of course, it must, above all, concern local authorities. Vladimir Putin announced the launch of a large-scale program of the spatial development of Russia. For example, it is planned to double the amount of funds allocated for the implementation of the Comfortable urban environment project. There are 46 cities in the Sverdlovsk region, among them there are historical ones, since 1600 (Turinsk), and relatively young with a population of 8 to

about 355 thousand inhabitants (Nizhny Tagil). And all of them, large and small, need to implement this program. There is a lot of work ahead, but the results already achieved give grounds for optimism.

– The main task of the authorities of any level should be a qualitative improvement in people's lives. The past year brought a lot of difficulties and problems. What has been done to improve the quality of life of the inhabitants of the Middle Urals?

– The Sverdlovsk region retained its leadership position in all macroeconomic indicators in 2017. The index of industrial production in the region as a whole increased by 4%, while it is encouraging that in processing, metallurgy, and production of vehicles and equipment, it is much higher. The volume of shipped products increased by 11.5%, the total profit of regional organizations increased by 10% compared to 2016 and amounted to more than 257 billion rubles. The overwhelming majority of indicators, including tax and budget indicators, showed steady growth, in many respects exceeding all-Russian ones.

It is impossible to cover all the projects that we implemented over the past year in one interview. We managed to implement more than 20 large, notable in the scale of the country investment projects: at the Nizhny Tagil Metallurgical Combine, at the Ural Optical and Mechanical Plant, at the Ural Aluminum Plant. It is necessary to mention the construction of new treatment facilities at the Kamensk-Uralsk Metallurgical Plant, as well as the launch of new production facilities. It is not out of place to add that since 2012 the volume of investments in the Sverdlovsk region has amounted to more than 1.9 trillion rubles.

– The SEZ Titanium Valley project deserves special attention!

– The special economic zone is located near Nizhny Tagil. The SEZ was created by a decree of the Government of the Russian Federation at the end of 2010. The project of an innovative titanium cluster is included in the Federal List of Pilot Programs for the Development of Innovative Territorial Clusters. The «huge» name resembling of the legendary Titans, was given to the zone not «for the sake of gloss»: the world's largest producer of semi-finished products of titanium alloys – VSMPO-AVISMA Corporation, the supplier of parts for Boeing, Airbus and other world-famous companies is located nearby. However, the size of the territory to be mastered is quite «titanic»: almost 600 hectares! The name does not limit the activities of industrial enterprises of the SEZ: in percentage terms, production associated with titanium will not prevail. The main industry priorities of Titanium Valley are the aerospace industry, power engineering, shipbuilding, petrochemistry, nuclear engineering, medicine, building materials. But, of course, it is also planned to implement several strategic projects related

to the development of the raw material base of titanium production. The project includes engineering preparation of the territory, creation of a communal infrastructure, construction of production facilities, a multifunctional business center, retail areas, a customs terminal, a hotel complex, and apartment buildings for workers. It is planned to organize branches of all necessary state bodies, one-stop shop services, round-the-clock call center on the territory. The Titanium Valley development project, implemented in stages, is almost half funded from the regional budget. A number of residents conduct construction on the territory, which is planned to be completed in 2018.

The investment potential of the Sverdlovsk region is huge!

– Of course, success in production and economy is paramount in order to raise the overall standard of living of the population of the region. But no less important is the development of health care, education, social protection, etc.

– Constant attention is paid to these issues in the region as well. Within the framework of the presidential program of universal access to preschool education, it was possible to create more than 70,000 additional places in kindergartens in the region. New schools are being built, the old ones are massively reconstructed.

The Sverdlovsk region ranks second in the country after Moscow in terms of the level of financing of high-tech medical care. Our current task is to develop a system of primary medical care. In 2017 more than 70 ambulances and 12 mobile feldsher-midwife stations were purchased (the same amount is planned to be purchased this year). New stationary FMSs are being constructed, old ones are equipped with modern devices. By the way, we approach the problem of improving medical services from the other side: by providing our doctors with comfortable housing. 300 million rubles will be spent for these purposes in 2018.

– The pace of housing construction is an important indicator of the economic well-being of the region as a whole, as well as its inhabitants.

– More than 10 million square meters of housing have been built in the Sverdlovsk region since the entry into force of the May decrees of the President. Only in 2017 residential buildings with an area of 2127 thousand square meters were commissioned, which is 101% of the level of 2016. 30 539 apartments were built. On average in the region, the input of the total housing area per capita was 491 square meters (in 2016 – 486 square meters). The population built 821 thousand square meters of housing at its own expense, which amounted to 105% of the level of 2016. The share of individual housing in the total amount of input is 38.6% (in 2016 – 37%). This is almost 190 square meters per 1000

people (in 2016 – 180 square meters). And if the number of new apartments for residents of the Middle Urals grows from year to year, as well as the number of square meters put into operation, the average cost of building a square meter falls, including through the introduction of advanced technologies in this area. This is especially encouraging given the level of inflation. In 2017, the cost of housing per square meter was on average in the region of 40 547 rubles, whereas in 2016 – 41 897 rubles.

In general, since 2012, 30 thousand Sverdlovsk residents have been resettled from emergency housing (which is equal to the population of the average Russian town!).

Speaking of construction, I want to briefly mention the related topic of laying new and repairing existing roads. I will only say that since 2012 the region's road fund has increased from 10 to 17.5 billion rubles, which allows successfully solving both current and strategic tasks.

– The Urals, as we remember from the popularly loved film, is not an «all-Union breadbasket», but an «all-Union forge». However, does the agriculture in the region develop successfully?

– The volume of agricultural products produced by farms of all categories in the past year amounted to 77.7 billion rubles, or 100.1% compared to 2016. The gross harvest of grain – 754 thousand tons (126% to the level of 2016), vegetables – 594 thousand tons (110%).

The situation is also good in animal husbandry: in 2017 the producers sold cattle and poultry – 237 thousand tons (99% to the level of 2016), milk – 635 thousand tons (102%), eggs – 1,371.5 million pieces (106 %). All this helps to solve the issue of food security in the region.

– What role in the development of the region, in your opinion, will be played by a positive decision on the application for holding the World Expo in Yekaterinburg in 2025?

– The positive consequences of this decision cannot be overestimated for the country as a whole, and for Yekaterinburg and the Sverdlovsk region in particular.

The first World Expo was held in London in 1851, and Russia immediately took an active part in it. Since then, our country has been constantly participating in World Expos, and sometimes it has been their unconditional triumph. Participation in the World Expos is one of the most effective tools for the development and advancement of the country in the international arena. However, it happened that for more than 160 years of their history, the World Expos have never been held in Russia! Meanwhile, our country has every reason to accept the largest fair of humanitarian and technological thought. Over the past quarter century, Russia has hosted many major international political,

economic, sporting and cultural forums. Of course, Yekaterinburg has serious rivals. But at least the size of the area provided by the forum owners speaks in our favor: in Yekaterinburg it is 555 hectares, and if our application wins, Expo 2025 will become the largest in its history! According to the philosophy of the World Expo, a city that can expect to win the maximum benefit for its development can claim a victory. If our hopes are justified, the Urals capital will inherit a new residential neighborhood, sports, business and cultural sites, new engineering and transport infrastructure (in particular, this will affect the pace of construction of the subway in Yekaterinburg). And, of course, holding a global event will have a positive impact on the economic development of the Sverdlovsk region. The final decision on the venue of Expo 2025 will be taken at the General Assembly of the International Bureau of Exhibitions in November this year, but I think we have a reason for optimism.

– But the holding of the events of the World Cup 2018 on the Urals is a long-settled issue. How is the preparation going?

– It is not for nothing that the Sverdlovsk region is called the most sports-oriented region of the country. When choosing a leader in the field of sports, a set of indicators is taken into account, one of which is the number of sports facilities put into operation. In 2017 we built more than 70 and we are going to keep the pace. And, of course, for the Middle Urals, holding events of the FIFA World Cup 2018 is not only an occasion to present the region once again, but also an additional incentive for the development of sports infrastructure, tourism, and investment. In the course of preparation for the championship inhabitants of Yekaterinburg will receive a number of dividends in the form of new sports facilities, comfortable public transport, developed road infrastructure and a renewed communal network. And, of course, it is the totally reconstructed central stadium Yekaterinburg-Arena, the preparation of which is almost complete. The sports complex is ready to host the World Cup matches between the teams of Egypt and Uruguay, France and Peru, Japan and Senegal, Mexico and Sweden in June 2018. The reconstructed stadium is designed for 35 thousand fans and fully meets international requirements. It is equipped with a modern system of security and video surveillance, navigation. Spacious multipurpose locker rooms for athletes, comfortable seats for spectators of all categories, 26 elevators of high carrying capacity, sky-boxes and vip-stands, commentator's block and press center; it is possible to list all the advantages of the renovated stadium for a long time.

– In a word, today the Sverdlovsk region remains worthy of the name of «the backbone region of the state» by the majority of indicators. To your success on this way!



УРАЛЬСКАЯ ТПП:

«МЫ ПОМОГАЕМ ВСЕМ, КТО БЫ К НАМ НИ ОБРАТИЛСЯ»



Уральская Торгово-промышленная палата – одна из старейших в стране, историю свою она ведёт с 1959 года. О сегодняшнем дне палаты мы беседуем с её президентом Андреем БЕСЕДИНЫМ.

- Андрей Адольфович, насколько широк круг предприятий и предпринимателей, входящих в палату? Сколько это в процентном соотношении ко всему предпринимательскому сообществу региона? И в чем, на Ваш взгляд, главные преимущества членства в ТПП?

- В настоящий момент Уральская ТПП объединяет 793 предприятия Екатеринбурга и Свердловской области. В основе членской базы – крупные, системообразующие предприятия, например, «ВСМПО-Ависма», «Уральский турбинный завод», «Уралэлектромедь», «Уралмашзавод», «Нижнетагильский металлургический комбинат». При этом стоит отметить, что в последние годы динамично прирастает доля устойчивого среднего и малого бизнеса, видящего в палате надежного партнера, помощника, проводника.

Что касается охвата по региону в целом... Да, мы консолидируем вокруг себя лишь часть предпринимательского сообщества, но здесь важно понимать специфику работы системы ТПП. Члены палаты – активная часть бизнеса, вовлеченная в реализацию различных бизнес-инициатив, заинтересованная в совершенствовании законодательства, успешно применяющая инструменты самоорганиза-

ции. Это наше «ядро». Клиенты и партнеры палаты – куда более широкий круг.

Ежегодно Уральская ТПП и девять территориальных представительств палаты оказывают более 20 тысяч услуг. Их получатели – это множество предприятий и индивидуальных предпринимателей. Все они ищут поддержки бизнес-объединения, консультируются у наших экспертов, проходят обучение, пробуют новые формы взаимодействия. Мы не расцениваем их как «чужих». Все они, так или иначе, работают с нами.

Наше преимущество заключается в том, что, с одной стороны, мы как старейшее бизнес-объединение страны решаем системные задачи развития бизнеса в регионе, защищаем предпринимателей от несправедливых претензий со стороны контролирующих органов, помогаем выстраивать диалог с властью, с другой, располагая штатом квалифицированных экономистов, юристов, оценщиков, патентных поверенных, оказываем комплекс услуг в самых разных сферах.

Поскольку Торгово-промышленная палата является некоммерческой организацией и у нее нет цели накапливать прибыль, она оказывает услуги по выгодным расценкам. Для членов палаты предусмотрена система

бонусов и скидок, позволяющая им снижать затраты, что очень важно в существующей экономической ситуации. Ряд консультаций мы оказываем бесплатно. Кроме того, каждый месяц на площадке Уральской ТПП проводятся десятки полезных мероприятий, помогающих бизнесу получать новые знания и новые контакты.

- Какие основные направления и виды услуг предлагает Уральская ТПП предпринимателям?

- Мы оказываем в год более двадцати тысяч услуг по семнадцати направлениям. Это и развитие бизнеса, и строительно-техническая экспертиза, и сертификация товаров, и организация конгрессно-выставочных мероприятий, и юридическое сопровождение, и оценочная деятельность, и переводы, и защита интеллектуальной собственности, и деловое обучение, и некоторые другие виды услуг. В частности, готовим экспертные заключения, позволяющие получать кредитные ресурсы по льготным ставкам из различных источников на реализацию перспективных проектов либо открывающие доступ к торгам по поставкам продукции и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Одно из главных направлений нашей де-

тельности – это поддержка экспортеров. Мы помогаем в поиске партнера, привлечении инвестиций, продвижении продукции на зарубежные рынки и т.д. За последние годы наработали весьма ценный опыт решения финансовых, организационных и юридических вопросов в странах Ближнего Востока, и поэтому к нам часто обращаются с просьбой организовать помощь продвижению бизнеса в государства Африки и Карибского бассейна.

В Уральской ТПП работает более ста специалистов высокого уровня, которые анализируют рынки, просчитывают товарооборот, оценивают потенциальные ниши для экспорта товаров из Свердловской области. Палата подписала с Российским экспортным центром соглашение, согласно которому наши эксперты рекомендуют РЭЦ конкретные проекты и компании для оказания финансовой поддержки. Это позволяет нашим предприятиям проще выходить на внешние рынки.

- Среди основных задач Торгово-промышленной палаты значится защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления. Насколько успешно складываются взаимоотношения с руководством региона? Возникают ли спорные моменты, и как удается их урегулировать?

- При определении приоритетов экспортной деятельности мы работаем в тесной связи с Министерствами внешнеэкономических связей и инвестиций и развития Свердловской области. Мы участвуем в разработке программ зарубежных визитов губернатора и его заместителей, доводим до власти пожелания бизнеса. Считаю, что нам удалось создать работоспособный механизм по поддержке экспорта. Министерство инвестиций выстра-

ивает стратегию экспортной деятельности, Министерство внешнеэкономических связей оказывает организационную поддержку, Уральская ТПП выступает оператором по поиску партнеров за рубежом, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства осуществляет меры государственной поддержки, а региональное представительство Российского экспортного центра сопровождает сделку вплоть до заключения контракта.

Конечно, бывают и разногласия с органами власти – например, в сфере законодательного регулирования бизнеса. Для их разрешения в палате работают комиссии, на которых вырабатывается консолидированное мнение предпринимателей по системным вопросам, мешающим бизнесу развиваться. Позиция сообщества с предложениями по корректировке законодательства доводится до Общественной палаты Свердловской области и до Законодательного собрания региона, а также до федеральных органов власти. Некоторые поправки одобряются, по некоторым продолжается обсуждение.

- Как развивается сотрудничество Уральской ТПП с деловыми кругами зарубежных стран, с международными организациями бизнеса? Какой отпечаток наложили на них санкции?

- Санкции со стороны ряда стран создают трудности некоторым российским предприятиям в приобретении оборудования, но практически никак не влияют на деловую активность. В 2017 году Уральская Торгово-промышленная палата приняла участие в более чем ста шестидесяти международных мероприятиях в Свердловской области и за рубежом. Три года назад

их количество не превышало ста.

С деловыми визитами к нам приезжают, в том числе, и представители стран, объявивших санкции. Например, Ассоциация производственных технологий Великобритании в рамках выставки ИННОПРОМ-2017 приняла активное участие в бирже контактов, организованной Уральской ТПП. Японская ассоциация по развитию торговли с Российской Федерацией и странами СНГ (РОТОВО) представила на выставке продукцию и услуги полутора сотен ведущих компаний Страны Восходящего Солнца. В октябре прошлого года в Екатеринбурге прошла рабочая группа при российско-итальянском совете по экономическому, промышленному и валютно-финансовому сотрудничеству, в рамках которой итальянская сторона высказала неудовлетворенность состоянием наших отношений и предложила расширить сотрудничество.

Продолжаются контакты и с нашими давними партнерами. В ноябре 2017 года на Урале прошел российско-чешский форум, в котором принял участие президент Чешской Республики Милош Земан. Прошедшая биржа контактов и подписанные соглашения заложили основу для сотрудничества не только в промышленности, но и в сфере научных исследований.

Как ожидается, в 2018 году деловая активность продолжит расти, поскольку предприниматели стали чаще ездить за границу на выставки, форумы и двусторонние переговоры. Кроме того, состоится ряд визитов в страны Юго-Восточной Азии, арабского мира и африканского континента, что связано с презентацией заявки на проведение в Екатеринбурге ЭКСПО-2025, в продвижении которой активно участвуют представители Уральской ТПП.



THE URAL CCI:

«WE HELP EVERYONE WHO TURNS TO US»



The Ural Chamber of Commerce and Industry is one of the oldest in the country, its history dates back to 1959. Today we talk about the present day with its President Andrey BESEDIN.

– Mr Besedin, how wide is the range of enterprises and entrepreneurs within the Chamber? How much is this as a percentage of the entire entrepreneurial community in the region? And what, in your opinion, are the main advantages of membership in the CCI?

– There are almost eight hundred members in the Ural CCI. The vast majority is small business – the number of large enterprises is about fifteen percent of the total number of members, but these are such systemically important enterprises as VSMPO-Avisma, Ural Turbine Plant, Uralelektromed, Uralmashzavod, Nizhny Tagil Metallurgical Plant and some others. Undoubtedly, we unite only a part of the business community (there are about 150,000 active entities in the Sverdlovsk region), but we help everyone who turns to us. More than 1,500 entrepreneurs pass through us through the year.

On the one hand our advantage is that we, as the oldest business association of the country, solve systemic issues of business development,

protect entrepreneurs from unfair claims from controlling bodies, and on the other hand, having a staff of qualified economists, lawyers, experts, appraisers and others specialists, we provide a range of services in a variety of areas.

Since the Chamber of Commerce and Industry is a non-profit organization and it does not have a goal to accumulate profit, it provides services at favorable prices. There are special discounts for the members of the Chamber, which is very important for small enterprises that just enter the market with their goods and services. And we render a number of consultations free of charge.

– What are the main directions and types of services offered by the Ural CCI to entrepreneurs?

– We provide more than twenty thousand services in seventeen directions annually. This is the development of business, construction and technical expertise, certification of goods, organization of congress and exhibition events, legal support, valuation activities, translations,

intellectual property protection, business training and some other services. In particular, we prepare expert opinions that allow obtaining credit resources at preferential rates from various sources for the implementation of promising projects. Also they open access to trading in the supply of products and services for state and municipal needs.

One of the main lines of our activity is the support of exporters. We help in finding a partner, attracting investments, promoting products to foreign markets, etc. In recent years, we have gained valuable experience in solving financial, organizational and legal issues in the Middle East, and therefore we are often asked to organize assistance in promoting business in the states of Africa and the Caribbean.

The Ural CCI employs more than a hundred high-level specialists who analyze markets, calculate turnover, estimate potential niches for the export of goods from the Sverdlovsk region. The Chamber signed an agreement with the Russian Export Center, according to

which our experts recommend specific projects and companies to the REC to provide financial support. This allows our enterprises to enter foreign markets more easily.

– The protection of the interests of the business community in the bodies of state power and local self-government is among the main tasks of the Chamber of Commerce and Industry. How successful is the relationship with the leadership of the region? Are there any controversial issues, and how do you manage to resolve them?

– When determining the priorities of export activities we work in close cooperation with the ministries of foreign economic relations and investment and development of the Sverdlovsk region. We participate in the development of foreign missions programs of the governor and his deputies, we bring to the power the wishes of business. I believe that we managed to create a functioning mechanism to support exports. The Ministry of Investments is building an export strategy, the Ministry of Foreign Economic Relations is providing organizational support, the Ural CCI acts as an operator to find partners abroad, the Sverdlovsk Regional Entrepreneurship Support Fund carries out state support measures, and the regional office of the Russian Export Center accompanies the deal right up to the conclusion of the contract.

Of course, there are also disagreements with the authorities – for example, in the sphere of legislative regulation of business. To resolve them, commissions work in the Chamber, which generate a consolidated opinion of entrepreneurs on systemic issues that hinder business development. The position of the community with proposals for adjusting the legislation is communicated to the Public Chamber of the Sverdlovsk Region and to the Legislative Assembly of the region, as well as

to federal authorities. Some amendments are approved, some are still under discussion.

– How does the Ural CCI develop cooperation with business circles of foreign countries, with international business organizations? What impact did sanctions have on them?

– Sanctions from a number of countries create difficulties for some Russian enterprises in acquiring equipment, but in practice they have no effect on business activity. In 2017, the Ural CCI took part in more than one hundred and sixty international events in the Sverdlovsk region and abroad. Three years ago their number did not exceed a hundred.

Moreover representatives of countries that have declared sanctions visit us as well. For example, the Association of Manufacturing Technologies of Great Britain within the framework of the INNOPROM-2017 exhibition took an active part in the exchange of contacts organized by the Ural CCI. The Japan Association for Trade with Russia & NIS (ROTOBO) presented at the exhibition products and services of one and a half hundred leading companies

of Japan. Last October a working group was held in Yekaterinburg under the Russian-Italian Council for Economic, Industrial, Monetary and Financial Cooperation, within which the Italian side expressed dissatisfaction with the state of our relations and proposed to expand cooperation.

Contacts with our long-standing partners are also continuing. In November 2017 the Russian-Czech Forum was held in the Urals, where the President of the Czech Republic, Miloš Zeman, took part. The exchange of contacts and signed agreements laid the foundation for cooperation not only in industry but also in the field of scientific research.

It is expected that in 2018 business activity will continue to grow, as entrepreneurs are more likely to travel abroad for exhibitions, forums and bilateral negotiations. In addition, there will be a number of visits to the countries of Southeast Asia, the Arab world and the African continent, which is connected with the presentation of an application for holding EXPO-2025 in Yekaterinburg, in which representatives of the Ural CCI actively participate.



ДЕЛОВОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО ПО-УРАЛЬСКИ

В Свердловской области находится около четырех тысяч предприятий, основная специализация которых – черная и цветная металлургия, машиностроение, выпуск оборонной продукции, добыча и переработка полезных ископаемых. Неслучайно ее называют «опорным краем державы», а Екатеринбург по праву считают промышленной столицей России. Урал всегда был притяжением инвестиций и развития инновационных производств. **О том, как проходит эта работа в Свердловской области, нам рассказал генеральный директор Корпорации развития Среднего Урала Сергей Киселев.**



Свой сервис мы позиционируем как сервис в формате одного окна (one-stop-shop). Мы выстраиваем путь от выявления инвестиционной ниши и привлечения внимания инвестора и затем поддерживаем компанию на всех этапах реализации проекта. Где разместить предприятие, где найти поставщиков комплектующих, как получить визы и разрешения на работу, какие законы действуют в России. На все эти вопросы инвестору помогает ответить Корпорация развития Среднего Урала. Одно из важных направлений – помочь компании задействовать все возможные региональные и федеральные меры государственной поддержки инвестиционных проектов. Сотрудник корпорации, в частности, является официальным представителем в регионе Внешэкономбанка, поэтому КРСУ – это сегодня ещё и «точка входа» для проектов, заинтересованных в финансировании ВЭБ.

Помимо гостеприимства и развитой международной инфраструктуры Свердловская область – это, пожалуй, лучший регион для реализации инвестиционных проектов и с точки зрения промышленной мощности, кадров, рынков сбыта и логистики. Уровень промышленного производства в Свердловской области выше общероссийского в 4 раза. Свердловская область находится в центре евразийского континента, на пересечении важнейших транспортных артерий Европы и Азии.

- Урал всегда считался центром тяжелой металлургии. Ваши инвесторы акцентируют свои вложения именно в это направление?

- Свердловская область действительно традиционно считается регионом тяжелой промышленности в области горно-металлургического комплекса, машиностроения. Урал – один из мировых лидеров в трубопрокате, в производстве титана. Сегодня этот наш опыт и производственная база привлекают новые проекты – в кооперации с промышленными гигантами региона инвесторы создают совместные предприятия.

Но также мы активно развиваем другие направления и развенчиваем сформировавшиеся стереотипы насчет производ-

- Сергей Александрович, Свердловская область занимает 2-е место в России в рейтинге делового гостеприимства. Чем обусловлен такой показатель?

- Данный рейтинг – это результат оценки нескольких параметров, среди которых работа властей и институтов развития, каче-

ство производственных площадок, уровень комфорта городской инфраструктуры. Для нас эта оценка стала очень важной. Работа Корпорации, наш продукт ориентированы на бизнес. И рейтинг подтвердил качество выстроенной в регионе операционной системы по сопровождению инвесторов.

ственных «профилей» регионов. Например, что Свердловская область – не место для химических инвестиций. В регионе успешно действует крупный химический комплекс по органическому синтезу и поликонденсационным смолам, в каком-то смысле уникальный в масштабах всей национальной отрасли предприятие «Уралхимпласт». Сегодня мы уверены в огромных перспективах сегмента средней и малотоннажной химии для нашего региона. Кроме того, Свердловская область граничит с главными нефтегазодобывающими регионами страны. И это открывает рынок интересной и маржинальной химии для нефте- и газодобычи и разведки, а также рынка сбыта нефтегазового оборудования. И КРСУ работает над развитием на Среднем Урале кластера предприятий нефтегазового машиностроения. В особенности рынок региона выгоден для поставщиков комплектующих для буровых установок и для производителей динамического оборудования – насосов и компрессоров.

- Что ещё вы предлагаете потенциальным инвесторам?

- Стоимость земли, энергоресурсов, недвижимости в Свердловской области существенно ниже Москвы, но по уровню комфорта жизни и качеству производственной инфраструктуры регион не уступает.

Свердловская область находится на перекрестке практически всех путей сообщения, связывающих запад и восток страны, и при размещении мощностей в Свердловской области производитель выигрывает в конкурентоспособности за счет логистики.

В Свердловской области расположены значительные месторождения железных руд, драгоценных металлов, марганца, цинка,

медной руды. Здесь выстроен полный производственный цикл – от добычи и переработки сырья до выпуска продукции высоких переделов и наукоемких производств.

Очень важно, что у нас есть квалифицированный персонал, который зачастую представлен целыми трудовыми династиями. Согласно последнему исследованию агентства Fleishman Hillard Vanguard и Российского союза промышленников и предпринимателей, на первом месте в списке проблем иностранных инвесторов – нехватка квалифицированных кадров. Однако Свердловская область способна ответить на этот вызов. Тридцать процентов населения региона занято в промышленности, у нас сильнейшая инженерная школа и вузы, которые входят в число лучших в России и занимают места в мировых рейтингах.

- Как выстраиваются отношения с зарубежными партнерами? Есть ли интерес у иностранного бизнеса к Уралу? Расскажите о наиболее значимых иностранных проектах.

- Интерес иностранного бизнеса к Уралу вызван сильной материальной базой и возможностью кооперации с действующими машиностроительными производствами региона, что снижает порог входных инвестиций и упрощает процедуру запуска. Яркий пример – совместное предприятие концерна Siemens и группы «Синара» - «Уральские локомотивы» - по выпуску высокоскоростных поездов «Ласточка». Важно здесь и то, что в Свердловской области развит малый и средний промышленный бизнес, который готов выполнять специальные заказы. Именно сотрудничество с местными предприятиями по поставке комплектующих позволило

совместной компании Siemens и «Синары» быстро выйти на требуемый уровень локализации.

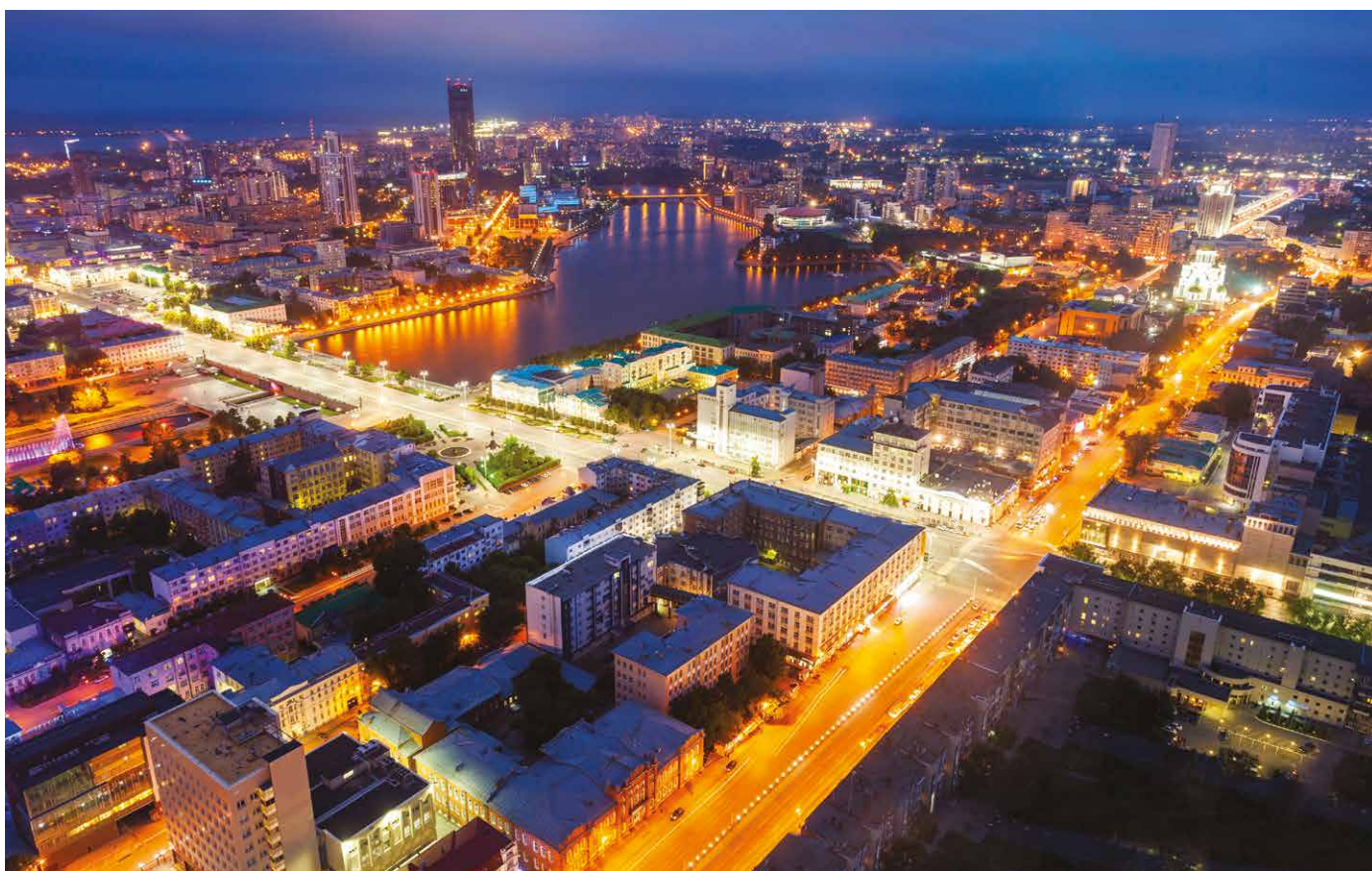
- Представители КРСУ есть в некоторых зарубежных государствах. В каких и что дает такой вид сотрудничества?

- У Корпорации есть свои представители в Китае и в Германии. Это было сделано с целью повысить интенсивность коммуникаций с потенциальными инвесторами в странах, сотрудничество с которыми имеет наибольшие перспективы.

Например, Китай. Сегодня нам очевиден высокий спрос со стороны КНР на инвестиции в Россию. Особенно в отраслях, в которых Китай значительно преуспел, – это, прежде всего, тяжелое машиностроение, горное, нефтегазовое, комплектующие для энергетики, химическая индустрия.

И для взаимодействия с китайскими партнерами нам постоянно нужно привлекать услуги переводчиков и осуществлять поездки в эту страну, что предполагает значительные расходы. В итоге КРСУ нашла оптимальное решение – мы создали специальный отдел по взаимодействию с Китаем. Корпорация приняла в штат сотрудника из этой страны, который работает в Екатеринбурге и сопровождает китайских инвесторов. А в Шанхае открыли представительство Корпорации в лице постоянно проживающего в КНР россиянина – он взаимодействует с лицами, принимающими решения в Китае. Как результат – эффективность переговоров выросла, а стоимость снизилась. Сегодня в Свердловской области на этапе реализации находятся сразу несколько инвестиционных компаний из КНР в сфере ЛПК.

Также в Свердловской области успешно



работает дочернее предприятие группы компаний «Хайлонг» - завод «Техномаш» в Невьянске. Это крупный инвестиционный проект. Компания производит бурильные трубы для нефтегазовой отрасли, замки для бурильных труб. В 2016 году на заводе была открыта новая производственная линия. И сегодня речь идет о расширении производств. Компания планирует локализовать в Свердловской области производство полимерного состава, применяемого для покрытия труб, увеличить объемы и расширить номенклатуру. Совокупный объем инвестиций оценивается в 20 млн долларов.

- Какие индустриальные парки и особые экономические зоны существуют на вашей территории и на чем они специализируются?

- В 2017 году произошло знаковое событие - завершилось строительство инфраструктуры в индустриальном парке «Богословский». Это главная промышленная площадка первой на Урале территории опережающего развития – ТОР «Красноуральск». Теперь парк полностью готов принимать резидентов, производства любых классов опасности и обладает всеми энерго мощностями, асфальтированными дорогами, освещением и собственным бизнес-инкубатором. «Богословский» - это готовая промплощадка в 300 км от нефтеносных полей, поэтому она очень интересна производителям нефтегазового оборудования и компонентов.

Также корпорация работает над привлечением инвесторов в переработку здесь

красных шламов – отходов алюминиевого производства.

Ещё одна сформированная территория – особая экономическая зона «Титановая долина» в Верхней Салде. Её якорный резидент – совместное предприятие ВСМПО-АВИСМА и американской корпорации Boeing по выпуску титановых штамповок. Летом 2018 года в ОЭЗ будет запущен новый завод Ural Boeing Manufacturing, который будет осуществлять обработку титановых штамповок в рамках всех программ гражданских самолетов Boeing, и этот проект считается знаковым для всей авиастроительной отрасли.

В ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, а также налоговые преференции.

Корпорация ВСМПО-АВИСМА – это крупнейший производитель титановой продукции для аэрокосмической индустрии, медицины и других отраслей. И «Титановая долина» - перспективная экономическая зона для формирования российского титанового кластера. Но помимо изделий с использованием титана она подходит для размещения предприятий металлургии, станкостроения, медицинских изделий, стройматериалов и деревообработки. Так, например, еще один крупный резидент ОЭЗ – российский холдинг «СТОД». Реализацию этого проекта сопровождает КРСУ. Холдинг инвестирует в производство OSB-плит и LVL-бруса почти 15 миллиардов рублей. Строительство завода первой очереди уже началось.

В Свердловской области есть и уникальная отраслевая площадка - химический парк

«Тагил», который работает на базе завода «Уралхимпласт» (основной акционер - UCP Chemicals AG). Химпарк – это более 150 гектаров готовой площади с мощными энергоресурсами, передовой системой очистных сооружений для химических производств вплоть до 1 класса опасности и собственной сырьевой базой. Химический парк был создан на основе опыта европейских химических кластеров и самое главное преимущество, которое он дает своим резидентам, – это условия синергии. В частности, это выражается в распределении расходов на очистку промышленных стоков, во взаимосвязях по сырью.

В целом сегодня Свердловская область имеет достаточно качественных промплощадок с готовыми сетями. Один из самых значимых текущих проектов Корпорации – это база объектов промышленной недвижимости. Мы объединили предложение по всем производственным площадкам региона на интерактивной карте – сюда входят цеха действующих заводов, земельные участки промышленного назначения, муниципальные объекты, государственные и частные индустриальные парки. Объект можно выбрать по типу, по удаленности от Екатеринбурга, по наличию спецоборудования и другим параметрам. Сейчас база доступна на сайте КРСУ, к лету мы трансформируем его в новый инвестиционный портал. Именно интеллектуальную систему подбора объектов промышленной недвижимости мы будем презентовать на Иннопром-2018. Добро пожаловать в Свердловскую область!



URALIAN BUSINESS HOSPITALITY

There are about four thousand enterprises in the Sverdlovsk region, the main specialization of which is ferrous and non-ferrous metallurgy, machine building, production of defense products, extraction and processing of minerals. It is no coincidence that it is called «the country's stronghold», and Ekaterinburg is rightly considered the industrial capital of Russia. Ural has always been an attraction for investments and the development of innovative industries. **Sergey Kiselev, CEO of Development Corporation of Middle Ural (DCMU) told us how this work is going on in the Sverdlovsk region.**



– Mr Kiselev, the Sverdlovsk region ranks second in Russia in the rating of business hospitality. What is the reason for such a result?

– This rating is the result of assessment of several parameters, including the work of authorities and development institutions, the quality of production sites, and the level of comfort of urban infrastructure. This assessment has become very important for us. The work of the Corporation, our product is business-oriented. And the rating confirmed the quality of the operating system built in the region to support investors.

We position our activity as a one-stop-shop service. We are building a path from identifying an investment niche and attracting the attention of an investor and then supporting a company at all stages of the project. Development Corporation of Middle Ural helps an investor to answer the questions where to locate an enterprise, where to find suppliers of components, how to get visas and work permits, what laws are in force in Russia. One of the important lines of activity is to help a company attract all possible regional and federal measures of state support of investment projects. One employee of the Corporation is the official representative of Vnesheconombank in the region, therefore DCMU is now also the «entry point» for projects interested in Vnesheconombank's financing.

In addition to hospitality and a developed international infrastructure, the Sverdlovsk region is perhaps the best region for implementing investment projects and in terms of industrial capacity, personnel, sales markets and logistics. The level of industrial production in the Sverdlovsk region is four times higher than the national average. The Sverdlovsk region is located in the center of the Eurasian continent, at the intersection of the most important transport corridors of Europe and Asia.

– Ural has always been considered the center of heavy metallurgy. Do your investors place an emphasis in their investments on this direction?

– The Sverdlovsk region is traditionally considered to be a region of heavy industry in the mining and metallurgical complex, machine building spheres. Ural is one of the world

leaders in the pipe industry, in the production of titanium. Today, our experience and production capacities attract new projects – investors create joint ventures in cooperation with industrial giants of the region.

But we also actively develop other spheres and we are debunking the stereotypes about the production «profiles» of the regions. For example, an opinion that the Sverdlovsk region is not a place for chemical investments. A large chemical complex for organic synthesis and polycondensation resins operates successfully in the region, it is a unique enterprise in the scale of the entire national industry – Uralchimplast. Today we are confident in the great prospects of the medium and low-tonnage chemistry segment for our region. In addition, the Sverdlovsk Region borders on the main oil and gas producing regions of the country. And this opens up a market of interesting and marginal chemistry for oil and gas production and exploration, as well as the market for the sale of oil and gas equipment and DCMU is working on the development of a cluster of oil and gas engineering enterprises in the Middle Ural. In particular, the regional market is beneficial for suppliers of components for drilling rigs and for manufacturers of dynamic equipment – pumps and compressors.

– What else do you offer to potential investors?

– The cost of land, energy, real estate in the Sverdlovsk region is much lower than in Moscow, but the level of comfort of life and

the quality of industrial infrastructure in the region is not inferior.

The Sverdlovsk region is located at the crossroads of almost all communication routes connecting the west and east of the country, and the producer has a competitive advantage due to logistics when locating capacities in the Sverdlovsk region.

There are significant deposits of iron ore, precious metals, manganese, zinc, copper ore in the Sverdlovsk region. A full production cycle has been built here, from extraction and processing of raw materials to the production of high-value products and high-tech industries.

It is very important that we have qualified personnel, often represented by dynasties of workers. According to the latest research by Fleishman Hillard Vanguard and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the shortage of qualified personnel is on the first place in the list of problems faced by foreign investors. However, the Sverdlovsk region is able to respond to this challenge. Thirty percent of the region's population is employed in industry, we have the best engineering school and universities in Russia that are presented in the world rankings.

– How to build relationships with foreign partners? Is there any interest of foreign business in Ural? Tell us about the most significant foreign projects.

– The interest of foreign business in Ural is caused by a solid resource base and the possibility of cooperation with the existing machine building enterprises in the region, which

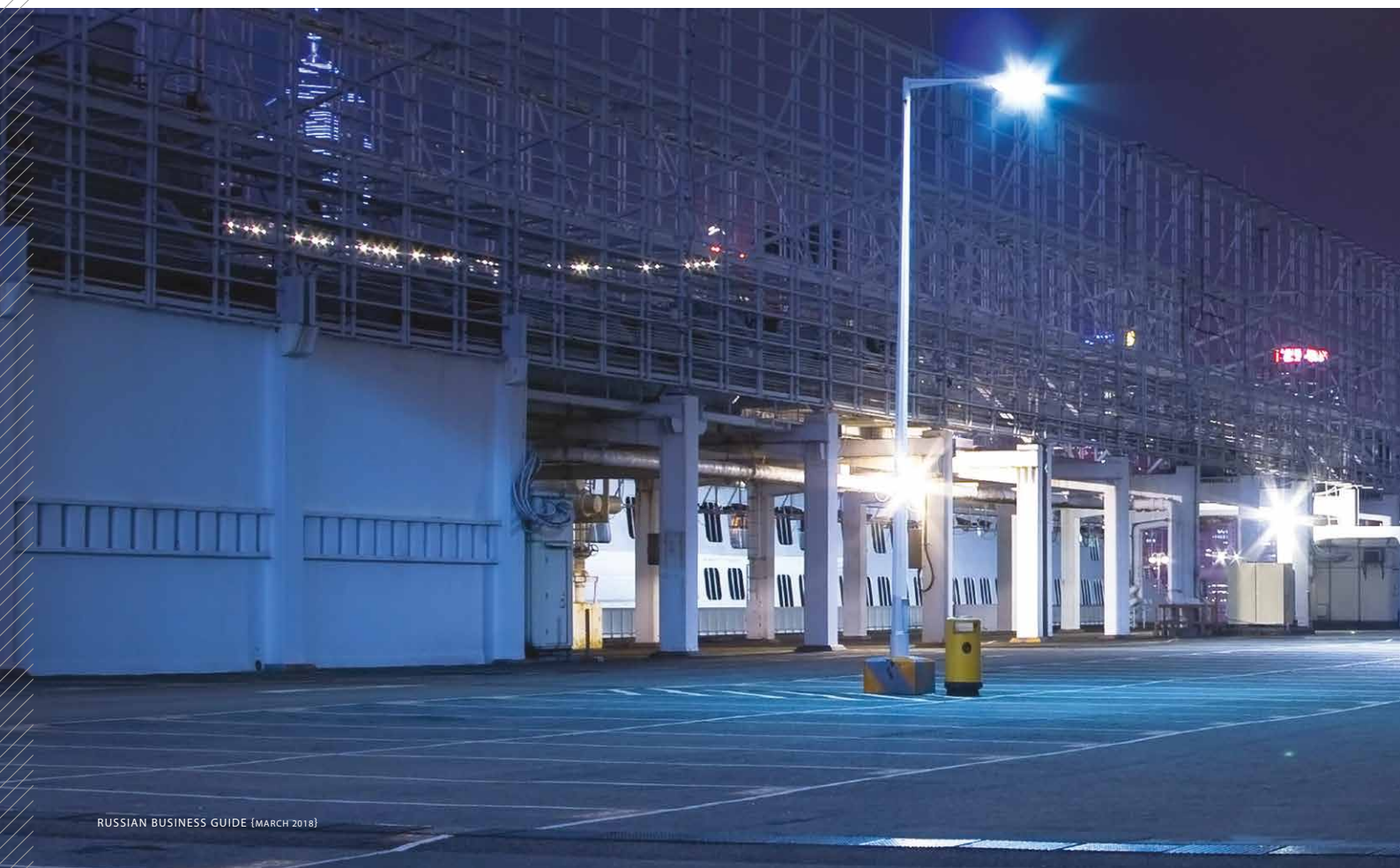
reduces the threshold of entry investments and simplifies the launch procedure. A striking example is the joint venture of Siemens Group and Sinara Group – Ural Locomotives – for the production of high-speed trains Lastochka. It is important that small and medium-sized industrial business is developed in the Sverdlovsk region, which is ready to fulfill special orders. It is cooperation with local enterprises in the supply of components that allowed the joint company Siemens and Sinara to quickly reach the required level of localization.

– There are representatives of DCMU in some foreign states. What are these countries and what does this kind of cooperation give?

– The Corporation has its representatives in China and Germany. This was done in order to increase the intensity of communications with potential investors in the countries, cooperation with which has the greatest prospects.

For example, China. Today we see a strong demand from the PRC for investment in Russia. Especially it concerns industries in which China has greatly succeeded – these are primarily heavy engineering, mining, oil and gas, components for energy industry, chemical industry.

We constantly need to hire translators and travel to this country to interact with Chinese partners, which involves considerable expenses. As a result, DCMU found the optimal solution – we created a special department for interaction with China. The corporation hired an employee from this country who works



in Yekaterinburg and accompanies Chinese investors. And in Shanghai, a representative office of the Corporation was opened in the person of a Russian resident permanently living in the People's Republic of China – he interacts with decision-makers in China. As a result, the effectiveness of the negotiations has grown, and the cost has decreased. Today in the Sverdlovsk region there are several investment projects of companies from China in the field of timber industry at the implementation stage. Also in the Sverdlovsk region, the subsidiary company of Hilong Group – the Technomash plant in Nevyansk is successfully operating. This is a major investment project. The company produces drill pipes for the oil and gas industry, locks for drill pipes. In 2016, the plant opened a new production line. And today we are talking about the expansion of production. The company plans to localize in the Sverdlovsk region the production of polymer composition used to cover pipes, increase volumes and expand the range of products. The total volume of investment amounts to \$ 20 million.

– What industrial parks and special economic zones exist on your territory and what do they specialize in?

– A very important event took place in 2017 – the construction of infrastructure in the industrial park Bogoslovsky was completed. This is the main industrial site of the first priority development area in Ural – PDA Krasnoturinsk. Now the park is ready to receive residents, production of any hazard classes, and possesses all power capacities, asphalt roads, lighting

and its own business incubator. Bogoslovsky is a ready-made industrial site 300 km from oil fields, so it is very interesting for producers of oil and gas equipment and components.

The corporation is also working to attract investors to processing red mud – aluminum waste.

Another formed territory is the special economic zone Titanium Valley in Verkhnyaya Salda. Its core resident is a joint venture of VSMPO-AVISMA and the American corporation Boeing for the production of titanium stamping. In the summer of 2018 in the SEZ a new factory Ural Boeing Manufacturing will be launched, which will handle the titanium stampings in all programs of civil aircraft Boeing, and this project is considered a landmark for the entire aircraft industry.

There is a free customs zone regime, as well as tax preferences in the SEZ.

VSMPO-AVISMA Corporation is the largest producer of titanium products for the aerospace industry, medicine and other industries. And Titanium Valley is a promising economic zone for the formation of the Russian titanium cluster. But in addition to products using titanium, it is suitable for locating metallurgy, machine building, medical products, construction materials and woodworking. For example, another large resident of the SEZ is the Russian holding company STOD. The implementation of this project is supported by DCMU. The holding invests almost 15 billion rubles in the production of OSB-boards and LVL-bars. Construction of the first stage has already begun.

In the Sverdlovsk region there is also a unique industrial area – the chemical park Tagil, which operates on the basis of the plant Uralchimplast (the main shareholder is UCP Chemicals AG). The chemical park is more than 150 hectares of finished area with powerful energy resources, an advanced system of treatment plants for chemical production up to hazard class 1 and its own raw materials base. The chemical park was created on the basis of the experience of European chemical clusters and the most important advantage that it gives to its residents is the effect of synergy. In particular, this is reflected in the distribution of costs for the purification of industrial effluents, in the interrelationships in raw materials.

In general, the Sverdlovsk region has enough quality industrial sites with ready-made networks. One of the most significant ongoing projects of the Corporation is the industrial real estate base. We have gathered all the offers on all production sites of the region on an interactive map – here there are also workshops of operating plants, industrial land plots, municipal facilities, state and private industrial parks. The object can be chosen by type, by distance from Ekaterinburg, by the availability of special equipment and other parameters. Now the database is available on the website of DCMU, by the summer we are transforming it into a new investment portal. It is the intellectual system of selection of industrial real estate objects that we will present at Innoprom-2018. Welcome to the Sverdlovsk region!



2017 – ГОД РОСТА



Одна из крупнейших горно-металлургических компаний России нарастила объемы производства по всем основным показателям.

Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), объединяющая свыше 40 предприятий различных отраслей промышленности, входит в число ведущих вертикально интегрированных холдингов России. Ключевые активы УГМК сосредоточены в горнодобывающей отрасли, цветной металлургии и металлообработке. Основу компании составляет замкнутая технологическая цепочка по меди: от добычи сырья до производства готовой продукции на её основе (медная катанка, прокат, кабельно-проводниковые изделия, теплообменники). УГМК является одним из крупнейших в мире производителей катодной меди (1,5% мирового производства) и цинка (2% мирового производства), вторым крупнейшим производителем угля в России (12% российской добычи), крупным производителем золота и серебра (4% российского золота, 12% российского серебра). Штаб-квартира компании располагается в городе Верхняя Пышма (Свердловская область).

Ключевые показатели

Выручка Уральской горно-металлургической компании по МСФО в 2016 году увеличилась на 17%. В ее структуре 51% обеспечили цветные металлы, 20% - уголь,

9% - драгоценные металлы. Консолидированная выручка компании составила 5,3 млрд долл. США (+17% к 2015 году), EBITDA – 1,2 млрд долл. Доля экспорта в выручке составила 48%. Ежегодно компания инвестирует в своё развитие до 60 млрд рублей.

В 2017 году АО «Уралэлектромедь» (головное предприятие УГМК, г. Верхняя Пышма, Свердловская область) произвело 378,4 тыс. тонн медных катодов – это 110,3% от объема 2016 года. Производимая предприятием катодная медь зарегистрирована на лондонской бирже металлов под брендами UMMC I и UMMC II. Также АО «Уралэлектромедь» увеличила выпуск медного купороса (149,5% к уровню 2016 г.), серебра в слитках (117,4%) и теллура (110%). В течение 2017 года предприятие также нарастило объем выпуска изделий из медных порошков (104% по отношению к 2016 г.). На сегодняшний день предприятие продолжает строительство второй очереди цеха электролиза меди по выпуску медных катодов по безосновной технологии. С запуском второй очереди мощности по производству безосновных катодов возрастут со 160 тыс. тонн до 320 тыс. тонн в год. Суммарная мощность (с учетом выпуска катодов по основной технологии) составит 400 тыс. тонн. Завершить строительство планируется в 2018 году.

Входящий в УГМК ПАО «Челябинский цинковый завод» (крупнейший российский производитель металлического цинка),

произвел в прошлом году более 183 тысяч тонн товарного цинка. Это на 4,7% больше, чем в 2016 году, когда предприятие произвело порядка 175 тысяч тонн металла.

В 2017 году ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (крупнейший российский производитель угля, специализирующийся на открытой разработке) увеличило объемы добычи по сравнению с 2016 годом на 2 млн тонн (4,5%). За прошлый год горняки компании добыли более 46,3 млн тонн угля, в том числе угля коксующихся марок – 6,2 млн тонн. Потребителям отправлено 42 млн тонн товарной продукции, что на 5,7% превышает объемы 2016 года. На экспорт угольная компания, как и было запланировано, отгрузила 29,5 млн тонн (70,2% от общего объема отгрузки). На внутренний рынок поставлено 12,6 млн тонн продукции.

Кадры как основа производственных процессов

В 2013 году Уральской горно-металлургической компанией был создан первый в России частный инженерный вуз горно-металлургического профиля. Технический университет УГМК готовит высококвалифицированные инженерные кадры для отечественной промышленности. Вуз имеет государственную лицензию на реализацию программ дополнительного профессионального образования, высшего образования, а также государственную аккредитацию в области высшего образования.

Ключевое конкурентное преимущество вуза – в гармоничном сочетании теории и практики, составляющей до 80% обучения.

Ключевыми заказчиками услуг в сфере дополнительного профессионального образования являются предприятия УГМК, а также такие компании, как «Газпром», НЛМК, «АЛРОСА», ТМК, «Уралмашзавод», РМК и другие. Ежегодно в университете более 8000 слушателей повышают квалификацию по таким направлениям, как металлургия, горное дело и обогащение, энергетика и автоматизация, экономика строительства, охрана труда, экология, менеджмент. В области высшего образования в стенах университета в настоящий момент обучается (очно) более 150 студентов бакалавриата и специалитета – вчерашних выпускников школ. Университет выиграл государственный конкурс, и впервые абитуриенты имеют возможность с сентября 2018 г. учиться и на бюджетных местах.

Университет ведет активную научно-исследовательскую деятельность, оказывая услуги промышленным предприятиям в сфере металлургии, обогащения, горного дела, энергетики и автоматизации. Научная специализация вуза – цветная металлургия, редкие и драгоценные металлы, порошки металлов, в т.ч. для аддитивных технологий. Для проведения опытных и исследовательских работ в университете развивается современный научно-исследовательский центр, оснащенный лабораторным оборудованием, соответствующим стандартам технических вузов США и ЕС.

География интересов

Спектр бизнес-интересов Уральской горно-металлургической компании разнообразен. В УГМК входят два машиностроительных предприятия, продукция которых используется на автомобильных и автобусных заводах «Группы ГАЗ», ОАО «КамАЗ», АЗ «Урал», ОАО «МАЗ», а также на предприятиях, производящих сельскохозяйственную технику. В сентябре 2009 г. открыта многопрофильная клиника «УГМК-Здоровье», работающая по лучшим европейским стандартам лечения, сервиса и учета интересов пациента. Ежегодно в клинику обращается более 170 тысяч человек.

Интересы компании также представлены в телекоммуникационном, банковском, страховом бизнесах, черной металлургии, авиастроении, девелопменте, а также сельском хозяйстве.

Производственные активы УГМК в сфере обработки цветных металлов объединены компанией УГМК-ОЦМ. На сегодняшний день эти предприятия располагают оборудованием, которое дает возможность производить более 80 тыс. различных изделий из 95 марок сплавов из меди, латуни, бронзы, медно-никелевых и никелевых сплавов, в соответствии с перечнем требований российских и европейских стандартов.



Компания УГМК-ОЦМ зарегистрирована в Copper Development Association (CША), как производитель металлопроката антими-кробной меди Cu+.

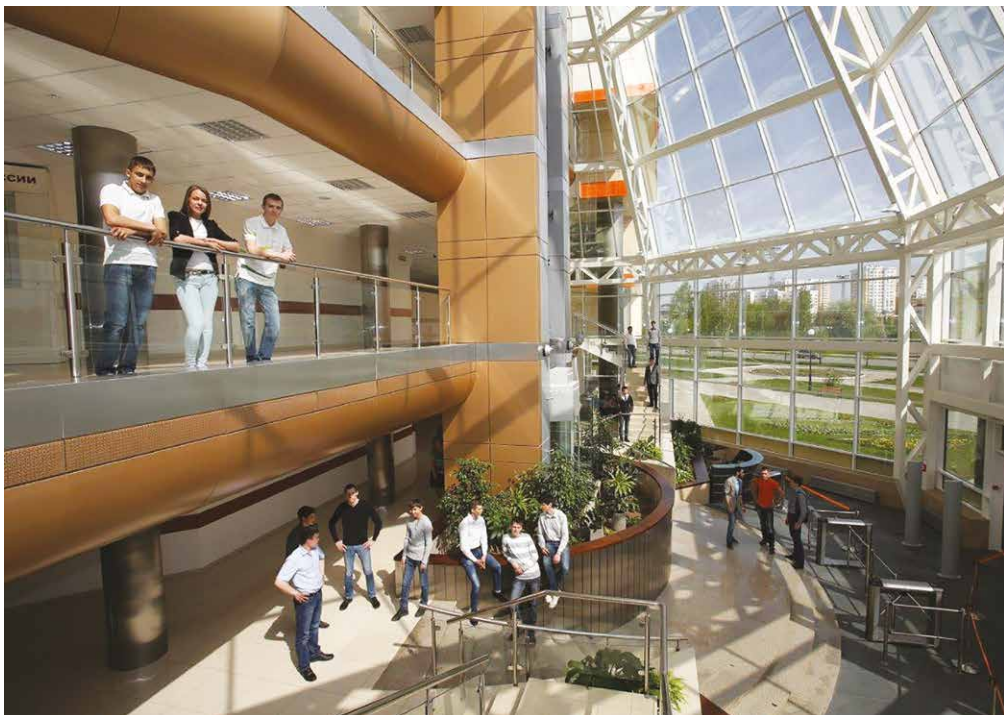
В Уральскую горно-металлургическую компанию также входит «Холдинг Кабельный Альянс» – ведущее предприятие электротехнической отрасли России. В его состав входят три завода – АО «Электрокабель» Кольчугинский завод (Владимирская область), АО «Сибкабель» (Томск), АО «Уралкабель» (Екатеринбург) – и Научно-исследовательский, проектно-конструкторский и технологический кабельный институт (НИКИ г.Томск). Номенклатура продукции ООО «ХКА» насчитывает около 150 тысяч маркоразмеров кабелей и проводов (более 40 групп). Изделия компании востребованы в различных отраслях экономики: энергетической, телекоммуникационной, горнорудной, химической, нефтегазовой, строительной и т.д. В списке ключевых заказчиков – предприятия Минобороны России, Росэнергоатома, РЖД, Газпрома, Роснефти и другие. Часть продукции поставляется в страны СНГ.

Инвестиции в территории

Наряду с решением бизнес-задач УГМК активно участвует в социальных проектах, программах частно-государственного партнерства, среди которых поддержка образовательных, культурных и спортивных учреждений, здравоохранения, помощь муниципальным образованияам, где расположены предприятия холдинга. УГМК известна своими многочисленными гуманитарными и благотворительными проектами, большое внимание холдинг уделяет возрождению нравственных и духовных ценностей, патриотическому воспитанию подрастающего поколения. Данная политика реализуется компанией на всех территориях, где работают ее предприятия.

Одним из самых значимых социально-гуманитарных проектов компании стало создание в Верхней Пышме одного из крупнейших в мире музейно-выставочных комплексов военно-технического профиля. Коллекции военной техники и автомобилей ежегодно привлекают более 210 тысяч туристов.

Помимо этого, Уральская горно-металлургическая компания активно развивает профессиональный спорт. Баскетбольный клуб УГМК и клуб настольного тенниса УГМК являются неоднократными победителями и призерами мировых, европейских и национальных соревнований. С 2016 компания выступает генеральным спонсором хоккейного клуба «Автомобилист». В этом сезоне «шоферы» завершили регулярный чемпионат на четвертом месте в Восточной конференции, набрав 95 очков, что является лучшим показателем клуба за всю историю выступлений в КХЛ.



2017 – THE YEAR OF GROWTH



One of the largest mining and metallurgical companies in Russia has increased production volumes in all key indicators.

Ural Mining and Metallurgical Company (UMMC), which unites more than 40 enterprises of various industries, is one of the leading vertically integrated holdings in Russia. The key assets of UMMC are concentrated in the mining industry, non-ferrous metallurgy and metalworking. The company's core is a closed technological chain for copper: from the extraction of raw materials to the production of finished products on its basis (copper wire rod, rolled products, cable and conductor products, heat exchangers). UMMC is one of the world's largest producers of cathode copper (1.5% of world production) and zinc (2% of world production), the second largest producer of coal in Russia (12% of Russian production), a large producer of gold and silver (4% of Russian gold, 12% of Russian silver). Company's headquarters are situated in Verkhaya Pyshma (Russia, Sverdlovsk region).

Key indicators

The revenue of the Ural Mining and Metallurgical Company under IFRS in 2016 increased by 17%. In its structure 51% were provided by non-ferrous metals, 20% by coal, and 9% by precious metals. Consolidated revenue of the company was \$ 5.3 billion (+17% to 2015), EBITDA – \$ 1.2 billion. The share of export in revenues was 48%. Annually

the company invests in its development up to 60 billion rubles.

In 2017, Uralkhrom JSC (the parent company of UMMC, Verkhaya Pyshma, Sverdlovsk Region) produced 378,400 tons of copper cathodes, which is 110.3% of the volume of 2016. The cathode copper produced by the company is registered on the London Metal Exchange under the brands UMMC I and UMMC II. Also, Uralkhrom JSC increased the output of copper vitriol (149.5% to the level of 2016), silver bullion (117.4%) and tellurium (110%). During 2017 the enterprise also increased the output of products from copper powders (104% compared to 2016). Today the company continues construction of the second stage of the copper electrolysis shop for the production of copper cathodes for non-core technology. With the launch of the second stage, the capacity to produce the base cathodes will increase from 160,000 tons to 320,000 tons per year. The total capacity (taking into account the release of cathodes with the main technology) will be 400 thousand tons. The construction is scheduled to be completed in 2018.

Chelyabinsk Zinc Plant PJSC (the largest Russian producer of zinc metal), which is part of UMMC, produced over 183,000 tons of commercial zinc last year. This is 4.7% more than in 2016, when the enterprise produced about 175 thousand tons of metal.

In 2017, UK Kuzbassrazrezugol OJSC (the largest Russian producer of coal, specializing

in open-pit mining) increased production volumes by 2 million tons (4.5%) compared to 2016. Over the past year, the miners of the Company produced more than 46.3 million tons of coal, including coking coal - 6.2 million tons. 42 million tons of commercial products were supplied to customers, which is 5.7% higher than in 2016. The coal company, as planned, shipped 29.5 million tons (70.2% of the total shipment) for export. 12.6 million tons of products were supplied to the domestic market.

Personnel as the basis of production processes

In 2013, the Urals Mining and Metallurgical Company established the first private engineering university of mining and metallurgical profile in Russia. Technical University UMMC prepares highly qualified engineering personnel for the domestic industry. The university has a state license for the implementation of programs for additional vocational education, higher education, as well as state accreditation in the field of higher education. The key competitive advantage of the university is in a harmonious combination of theory and practice, accounting for up to 80% of the training.

The key customers of services in the sphere of additional professional education are the enterprises of UMMC, as well as such companies as Gazprom, NLMK, ALROSA, TMK, Uralmashzavod, RMK and others.

More than 8000 students improve their qualifications in such areas as metallurgy, mining and enrichment, power engineering and automation, construction economics, labor protection, ecology and management annually. In the field of higher education within the walls of the university, at the present moment, there are more than 150 bachelor and specialist degree students – yesterday's graduates of schools. The university won the state competition, and for the first time entrants will have the opportunity to use state-financed openings in September 2018.

The University conducts active research activities, providing services to industrial enterprises in the fields of metallurgy, enrichment, mining, energy and automation. Scientific specialization of the university is non-ferrous metallurgy, rare and precious metals, metal powders, including for additive technologies. A modern research center is developing at the university to conduct experimental and research work. It is equipped with laboratory equipment that meets the standards of technical universities in the United States and the EU.

Geography of interests

The spectrum of business interests of the Ural Mining and Metallurgical Company is diverse. UMMC includes two machine-building enterprises, the products of which are used in automobile and bus plants of GAZ Group, KAMAZ OJSC, Ural Automotive Plant, MAZ LLC, as well as in enterprises that produce agricultural machinery. In September 2009, a multidisciplinary clinic UMMC-Health was opened, working in accordance with the best European standards for treatment, service and patient interests. More than 170 thousand people turn to the clinic annually.

The company's interests are also presented in telecommunications, banking, insurance, ferrous metallurgy, aircraft construction, development and agriculture.

The production assets of UMMC in the processing of non-ferrous metals are united by UMMC-NFMP. Today these enterprises have equipment that allows them to produce more than 80 thousand different products from 95 grades of alloys from copper, brass, bronze, copper-nickel and nickel alloys, in accordance with the list of requirements of Russian and European standards. UMMC-NFMP is registered in the Copper Development Association (USA) as a producer of rolled metal antimicrobial copper Cu+.

Ural Mining and Metallurgical Company also includes Cable Alliance Holding - the leading enterprise in the electrical engineering industry in Russia. It consists of three plants: Elektrokabel JSC Kolchuginsky Zavod (Vladimir Region), Sibkabel JSC (Tomsk), Uralkabel JSC (Yekaterinburg) and Scientific and Research, Design-Engineering and Technological Cable Institute (NIKI, Tomsk). The range of products of HCA LLC comprises about 150 thousand



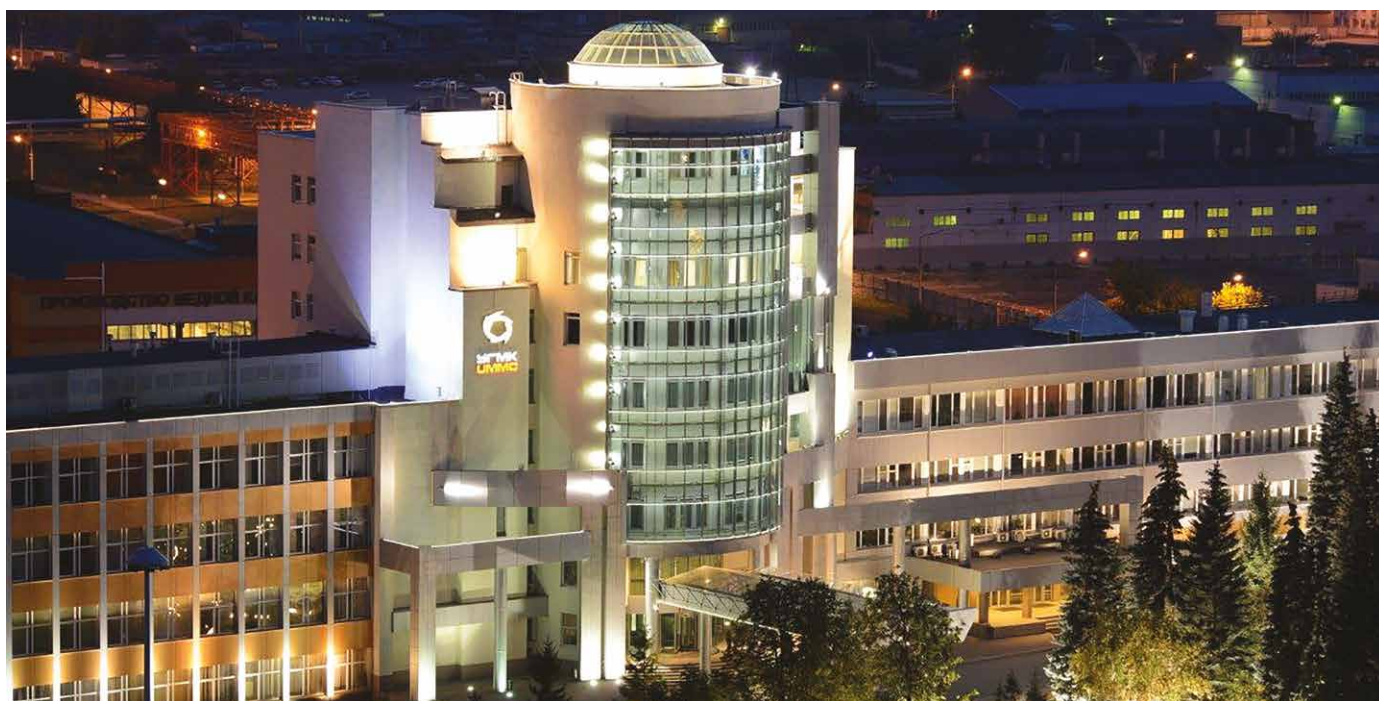
markings of cables and wires (more than 40 groups). The company's products are in demand in various sectors of the economy: energy, telecommunications, mining, chemical, oil and gas, construction, etc. In the list of key customers there are enterprises of the Ministry of Defense of Russia, Rosenergoatom, RZD, Gazprom, Rosneft and others. Part of the products are shipped to the CIS countries.

Investments in territories

Along with solving business problems, UMMC actively participates in social projects, public-private partnership programs, including support for educational, cultural and sports institutions, health care, and assistance to municipal entities where the holding's enterprises are located. UMMC is known for its numerous humanitarian and charitable projects, the holding pays much attention to the revival of moral and spiritual values, patriotic education of the younger generation. This policy is implemented by the company in all territories where its enterprises operate.

One of the most significant social and humanitarian projects of the company was the creation of one of the world's largest museum and exhibition complexes of a military-technical profile in Verkhnyaya Pyshma. Collections of military equipment and cars are interesting and attract more than 210 thousand tourists every year.

In addition, Ural Mining and Metallurgical Company is actively developing professional sports. Basketball club UMMC and UMMC table tennis club are numerous winners and prize-winners of world, European and national competitions. Since 2016 the company is the general sponsor of the hockey club Motorist. This season, «the drivers» finished the regular Championship in the fourth place in the Eastern Conference, gaining 95 points, which is the best result of the club in its history of participation in the KHL.





ProSoft[®] SYSTEMS

«ПРОСОФТ-СИСТЕМЫ»: ОПЫТ, СТАБИЛЬНОСТЬ, ИННОВАЦИИ

Компания «Прософт-Системы» с 1995 года является одним из ведущих разработчиков оборудования для систем автоматизации технологических процессов и ресурсосбережения для энергетической, нефтегазовой, металлургической и других отраслей промышленности. Комплексные решения, разработанные компанией, успешно применяются на всей территории России и в странах СНГ.

Сегодня «Прософт-Системы» это:

- инженерный центр, где трудятся 650 высококвалифицированных специалистов, более половины из них занимаются разработкой новых приборов и систем;
- многофункциональный производственный комплекс полного цикла. На площади свыше 12 тысяч квадратных метров функционирует самое современное оборудование, введены в эксплуатацию автоматизированные технологические линии, соответствующие требованиям концепции «Индустрия 4.0» и позволяющие отследить полный производственный и жизненный цикл выпускаемых изделий;
- испытательный центр, в состав которого входят аккредитованная испытательная, поверочная и электротехническая лаборатории, где проводятся исследовательские,

заводские и сертификационные испытания выпускаемых изделий по основным видам внешних воздействий, а также поверочные работы;

- учебный центр, созданный для оперативного обучения персонала заказчиков и ознакомления его с последними технологическими достижениями компании в области автоматизации. Обучение проводится в форме консультационных семинаров, лекционных и практических занятий, где преподавателями выступают ведущие инженеры компании. На сегодняшний день обучение в «Прософт-Системы» прошли уже более 3 000 специалистов энергетических и промышленных предприятий России и стран СНГ.

С 2005 года компания выстраивает систему менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001.

Компания входит в состав рабочих групп и исследовательских комитетов главных международных организаций, поддерживающих открытые технологии и стандарты: CIGRE, OPC Foundation, UCA International Users Group, EtherCAT Technology Group и других. Это позволяет развивать взаимовыгодное сотрудничество с зарубежными экспертными организациями, участвовать в создании мировых стандартов.

«Прософт-Системы» активно участвует в реализации программы импортозамещения и ежегодно выводит на рынок новое оборудование и системы, является участником Национальной технологической инициативы «EnergyNet», принимает участие в крупнейших стратегически важных проектах страны. География внедрений компании широка: каждый год специалисты «Прософт-Систем»

реализуют сотни комплексных проектов автоматизации для традиционной и альтернативной генерации, электrorаспределительного и нефтегазового хозяйства на всей территории России, от Владивостока до Калининграда, и в странах СНГ: Беларуси, Узбекистане, Казахстане и др.

В 2017 году системы автоматизации, разработанные компанией «Прософт-Системы», были реализованы на объектах инфраструктуры ПАО «Россети», возводимых к чемпионату мира по футболу и Универсиаде в Красноярске. Установлено оборудование на электростанциях, строящихся в рамках инвестпрограммы ПАО «Русгидро» на Дальнем Востоке. Компания принимает активное участие в развитии энергоструктуры Калининградской области, в создании системы электроснабжения нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан». Контроллеры «Прософт-Системы» серийно применяются на нефтепроводах ПАО «Транснефть». Реализованные системы управления позволили автоматизировать и подключить к единой сети солнечные электростанции на юге страны.

С белорусскими партнерами компанию также связывают давние деловые отношения. Еще в апреле 2011 года в Республике была успешно сдана в опытную эксплуата-

цию вторая очередь АСКУЭ Межгосударственных и межсистемных перетоков и генерации РУП «Минскэнерго». В настоящее время в составе АСКУЭ ММПГ РУП «Минскэнерго» на подстанциях и объектах генерации функционируют сотни контроллеров и систем производства «Прософт-Системы», подтвердив свое высочайшее качество. Летом 2017 года в Беларуси была введена в работу новая подстанция 330 кВ «Поставы» РУП «Витебскэнерго» ГПО «Белэнерго» — одна из крупнейших в Республике. В рамках проекта на ПС «Поставы» на базе оборудования «Прософт-Системы» реализована система контроля, защиты и управления (СКЗУ) и система коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ).

Осенью прошлого года в рамках комплексной российской поставки впервые в Европе был введен в эксплуатацию один из элементов цифровой подстанции — комбинированный оптический трансформатор тока и напряжения — ТТН-145 кВ с передачей данных в цифровой мультимедийный счетчик электрической энергии ARIS EM и цифровой аварийный регистратор РЭС-3-61850 по протоколу МЭК 61850-9-2 производства ООО «Прософт-Системы».

Тренд XXI века — системы Smart Grid или «Умные сети», внедрение которых позво-

ляет решать задачи диспетчеризации, мониторинга и управления сетью, вести учет электрической энергии, автоматического восстановления сети при авариях, снижать затраты на эксплуатацию сети, повышать безопасность работы персонала. Один из пионеров внедрения Smart Grid в электросетевом комплексе России — ОАО «Сетевая компания», действующая на территории Республики Татарстан. Пилотные проекты на базе решений «Прософт-Системы» реализованы в трех городах Республики: Нижнекамске, Казани и Набережных Челнах.

При установке приборов и систем автоматизации все работы специалисты компании выполняют «под ключ», начиная от проектирования, разработки, производства, поставки оборудования на объект и заканчивая строительно-монтажными и пусконаладочными работами, обучением персонала. Оказывают гарантийное обслуживание, квалифицированную техническую поддержку.

Передовые инновационные разработки «Прософт-Системы» были высоко оценены не только отечественными, но и международными экспертами: оборудование и решения компании награждены золотыми медалями и дипломами 1-й степени крупнейших отраслевых выставок.



**ИНЖЕНЕРНАЯ КОМПАНИЯ
ООО «ПРОСОФТ-СИСТЕМЫ»**

620102, г. Екатеринбург, ул. Волгоградская, 194 а
тел.: **+7 (343) 3-565-111**, факс: **+7 (343) 3-100-106**

info@prosoftsystems.ru

www.prosoftsystems.ru

прософт-системы.рф



ProSoft® SYSTEMS

PROSOFT-SYSTEMS: EXPERIENCE, STABILITY, INNOVATIONS

The Prosoft-Systems company has been developing and delivering turnkey solutions in the field of high-tech devices and automation systems for power energy, oil and gas, metallurgical industries and so on since 1995. Complex solutions developed by the company are successfully applied throughout the territory of Russia and the CIS countries.

Today Prosoft-Systems is:

- an engineering center, employing 650 highly experienced professionals, more than half of them are engaged in the development of new devices and systems;
- a multifunctional full scale manufacturing facility. On an area of over 12,000 square meters, the most advanced equipment operates, automated production lines that meet the requirements of the Industry 4.0 concept and allow to track the full production and life cycle of manufactured products are put into operation;
- a testing center, which includes an accredited testing, calibration and electrotechnical laboratory, where research,

factory and certification tests of manufactured products are carried out for the main types of external influences, as well as verification work;

- a training center created for the operational training of customer personnel and familiarization with the latest technological achievements of the company in the field of automation. Training is conducted in the form of consulting seminars, lectures and practical classes, where the leading engineers of the company are the lecturers. Today more than 3,000 specialists from energy and industrial companies in Russia and CIS countries have completed training in Prosoft-Systems.

Since 2005, the company has been building a quality management system in

accordance with the requirements of the ISO 9001 standard.

The company is part of working groups and research committees of major international organizations that support open technologies and standards: CIGRE, OPC Foundation, UCA International Users Group, EtherCAT Technology Group and others. This allows us to develop mutually beneficial cooperation with foreign expert organizations, taking part in development of worldwide standards.

Prosoft-Systems actively participates in the implementation of the import substitution program and annually introduces new equipment and systems to the market, participates in the National Technology

Initiative EnergyNet, takes part in the country's largest strategically important projects.

The geography of the company's introductions is wide: every year the specialists of Prosoft-Systems realize hundreds of complex automation projects for traditional and alternative generation, electricity distribution and oil and gas facilities throughout Russia, from Vladivostok to Kaliningrad, and CIS countries: Belarus, Uzbekistan, Kazakhstan, etc.

In 2017, automation systems developed by the company Prosoft-Systems were implemented at the infrastructure facilities of Rosset PJSC, erected for the World Cup and Universiade in Krasnoyarsk. Equipment is installed at power plants built as part of the investment program of RusHydro JSC in the Far East. The company takes an active part in the development of the energy structure of the Kaliningrad region, in the creation of a power supply system for the Eastern Siberia-Pacific Ocean oil pipeline. The controllers of Prosoft-Systems are serially used at the oil pipelines of Transneft PJSC. The realized control systems allowed automating and connecting of solar power plants in the south of the country to a single network.

The company has long-standing business relations with Belarusian partners. Back in April

2011, the second stage of the automated system of interstate and inter-system flows and generation of RUE Minskenenergo was successfully commissioned in the pilot operation. Currently, hundreds of controllers and production systems of Prosoft-Systems function in substations and generation facilities as part of the automated power energy fiscal metering system of interstate and intersystem flows of RUE Minskenenergo, confirming their highest quality. In the summer of 2017, a new 330 kV substation Postavy was commissioned in Belarus by RUE Vitebskenenergo, GPO Belenergo, one of the largest in the Republic. Within the framework of the project, a monitoring, protection and control system and automated power energy fiscal metering system have been implemented on the substation Postavy on the basis of the Prosoft-Systems equipment.

In the autumn of last year, as part of an integrated Russian shipment, for the first time in Europe, one of the elements of the digital substation was put into operation – a combined optical current and voltage transformer – TTNK-145 kV with transmission of data into digital multifunctional counter of electric power ARIS EM and digital fault recorder RES-3-61850 regarding the protocol IEC 61850-9-2 manufactured by Prosoft-Systems Ltd.

The trend of the 21st century is the Smart Grid system, the implementation of which allows solving the tasks of dispatching, monitoring and managing a network, keeping records of electric power, automatic network recovery in case of accidents, reducing network operation costs and improving the safety of personnel. One of the pioneers of the introduction of Smart Grid in the power grid complex of Russia is Grid Company OJSC operating in the territory of the Republic of Tatarstan. Pilot projects based on the solutions of Prosoft-Systems are implemented in three cities of the Republic: Nizhnekamsk, Kazan and Naberezhnye Chelny.

When installing devices and automation systems, the company's specialists perform all the work «turnkey», starting from design, development, production, delivery of equipment to the facility and finishing with construction and installation, commissioning and personnel training. They provide warranty service, qualified technical support.

Advanced innovative developments of Prosoft-Systems were highly appreciated not only by domestic, but also by international experts: equipment and solutions of the company were awarded with gold medals and 1st degree diplomas of the largest industry exhibitions.



PROSOFT-SYSTEMS LTD.

Volgogradskaya Str., 194a, Yekaterinburg, Russia, 620102

Phone +7(343) 356-51-11, Fax +7(343) 310-01-06

info@prosoftsystems.ru

prosoftsystems.com



«МЫ СОЗДАЕМ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ГРАНИЦЕ ЕВРОПЫ И АЗИИ»

На территории Свердловской области, оказывается, есть не только Уральские горы, но и «Титановая долина». Такое название получила особая экономическая зона (ОЭЗ), созданная в конце 2010 года. О том, что она будет собой представлять, какие направления бизнеса, а может быть, и науки в ней планируется развивать, мы беседуем с её генеральным директором Артемием Кызласовым.

- Начну с того, что особая экономическая зона уже представляет собой индустриальную площадку площадью почти 300 га, на которой начинают работать крупные промышленные предприятия.

Несмотря на название и близость к мировому лидеру по производству титановых сплавов — корпорации ВСМПО-АВИСМА, у «Титановой долины», как и любой промышленно-производственной ОЭЗ в России, широкий спектр специализаций. Мы привлекаем инвесторов из металлургии, машиностроения, авиастроения, станкостроения, производства стройматериалов и медицинских изделий.

Вообще, одна из главных целей особых экономических зон — это диверсификация

экономики регионов благодаря привлечению инвесторов из разных отраслей промышленности и трансферу современных уникальных технологий.

Например, «Титановая долина» создает в Свердловской области новые индустриальные компетенции в авиастроении. Ural Boeing Manufacturing (СП компании Boeing и ВСМПО-АВИСМА) в этом году запустит один из самых современных заводов в России по обработке титановых штамповок для гражданских самолетов. Авиастроение продолжит развиваться на второй очереди «Титановой долины», которая будет создана под Екатеринбургом также в этом году.

Особые экономические зоны — это всегда инструмент комплексного разви-

тия территории. Развитие новых отраслей предполагает развитие новых специальностей, а после — проектов околосонального развития: жилья, деловой, транспортной инфраструктуры и т.д. Миссия «Титановой долины» так и звучит: создаем лучшие условия для промышленных предприятий на границе Европы и Азии.

В «Титановой долине» построена инженерная инфраструктура, которой достаточно для одновременной работы двадцати заводов. Сейчас мы работаем над созданием логистического узла на базе железнодорожной станции Верхняя Салда. Следующие шаги — жилой микрорайон, деловой центр и технопарк.

- Особая экономическая зона под-

разумеает особые условия для ведения бизнеса. В первую очередь, наверное, налоговые льготы. От каких ещё «титанических усилий» при старте производства вы готовы избавить своих резидентов?

- Что касается льгот, то в «Титановой долине» действует самый привлекательный налоговый режим среди всех промышленных ОЭЗ в России. Нулевая ставка — на прибыль в течение 10 лет после ее получения, на имущество, землю, транспорт. С 1 ноября 2017 наши резиденты освобождены от НДС, пошлин на ввоз иностранного оборудования и сырья на территорию особой экономической зоны и России. Свободный экономический режим, бесплатное подключение к инженерным сетям позволяют инвесторам снизить до 30% издержек на создание производства.

Еще одно наше бесспорное преимущество - географическое положение. «Титановая долина» находится на Урале, где сконцентрирована промышленная мощь страны: от металлургии, тяжелого машиностроения, оборонного комплекса до легкой промышленности. Это благоприятные условия для инвесторов, которые стремятся быть ближе к сырьевой базе, рынкам сбыта и поставщикам.

Кроме того, у «Титановой долины» сильные ключевые партнеры. Например, у ВСМПО-АВИСМА контракты с мировыми лидерами в сфере авиоспейса, автомобилестроения, нефтегазового машиностроения, производства медицинских изделий и т.д. Это наши настоящие и потенциальные резиденты. Таким образом, ОЭЗ «Титановая долина» — это площадка промышленной кооперации, где небольшие российские компании становятся поставщиками мировых промышленных гигантов, где налажен трансфер технологий, востребованных на российском рынке.

- Какая инфраструктура уже есть

на площадке, что ещё строится? Какие предприятия уже готовы начать свою деятельность в «Титановой долине», с кем ведутся переговоры?

- В 2011 году, когда мы начали строительство, на площадке не хватало ресурсов, чтобы вскипятить чайник. Территория ОЭЗ представляла из себя чистое поле с глинистым грунтом, без внутренних и внешних инженерных сетей. Сейчас там работают 24 объекта базовой инженерной инфраструктуры, в том числе электроподстанция «Титан», котельная, газопровод, таможенный комплекс и т.д. За 7 лет мы построили 220 км инженерных сетей — это почти общая протяженность московского метрополитена. И теперь резиденты имеют возможность подключить свои заводы ко всем необходимым ресурсам и начать выпуск готовой продукции.

В 2018 году в «Титановой долине» запустятся три завода. В марте компания «Зибус» начнет производить титановые импланты и медицинский инструмент для нейрохирургии. Во второй половине года начнет работу наш долгожданный резидент Ural Boeing Manufacturing, объем инвестиций в проект — 5,5 млрд рублей. На производстве, которому пока нет аналогов в России, будет осуществляться механическая обработка титановых штамповок, используемых при сборке моделей гражданских программ Boeing: 737, 777 и 787 Dreamliner и новой модели 777X. В конце года откроется завод высокопроизводительного режущего инструмента для фрезерования «Инструментальное производство Миникат». Соинвестор проекта — южнокорейская корпорация YG-1, один из крупнейших производителей режущего инструмента в мире.

В следующем году откроется завод «Современные технологии обработки древесины – УРАЛ» — дочернее предприятие «СТОД», крупнейшего в России производителя OSB-плит и LVL-бруса. За всю историю проекта это самый крупный инвестор: объем

заявленных инвестиций превысил 10,5 миллиарда рублей.

Готовность индустриальной площадки «Титановой долины» стала мощным фактором для инвесторов. Если до 2016-2017 гг. мы целенаправленно искали инвесторов сами, то этом году мы зафиксировали рост входящих запросов. Сегодня «Титановая долина» ведет переговоры и с крупными российскими, и с зарубежными компаниями. С некоторыми из них мы подписали соглашение о намерениях. Но все же называть их пока преждевременно.

- Сколько рабочих мест будет создано благодаря особой экономической зоне? Как будет решаться кадровый вопрос: «руки» и «головы» будут подыскиваться на месте или приглашаться из других регионов?

- Когда мы полностью заполним площадку резидентами, в моногороде Верхняя Салда с трудоспособным населением 25 тысяч человек будет создано порядка 2,5 тысяч рабочих мест. Существующие резиденты (всего их 13) заявили около тысячи рабочих мест. Например, благодаря «СТОД-Урал» будет создано 500 рабочих мест в новой для города отрасли деревообработки и порядка 800 рабочих мест в смежных отраслях. В результате резидент частично снимет напряженность, связанную со статусом моногорода.

Отсутствие дефицита квалифицированных специалистов — еще одно преимущество «Титановой долины». Свердловская область, будучи экономически и индустриально развитым регионом (входит в ТОП-10 субъектов РФ по ВРП), обладает большим кадровым потенциалом. Ежегодно выпускаются специалисты по 240 инженерно-технологическим специальностям. У нас работает более 500 компаний с участием иностранного капитала, и большинство из них обходятся существующим кадровым ресурсом. Например, компания Boeing набирает персонал даже не в Екатеринбурге, а в Верхней Салде и в Нижнем Тагиле.





«WE CREATE BETTER CONDITIONS FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BORDER OF EUROPE AND ASIA»

It turns out that in the territory of the Sverdlovsk region there are not only the Ural Mountains, but also a Titanium Valley. This name was given to a special economic zone (SEZ), established in late 2010. We talk with its Director General Artemiy Kyzlasov about the SEZ itself, spheres of business, and even science which are planned to be developed in it.

– To begin with, the special economic zone already represents an industrial site with an area of almost 300 hectares, where large industrial enterprises start to operate.

Despite the name and proximity to the world leader in the production of titanium alloys – VSMPO-AVISMA Corporation, Titanium Valley, as well as any industrial-production SEZ in Russia, has a wide range of specializations. We attract investors from metallurgy, machine building, aircraft building, machine-tool construction, production of building materials and medical products.

In general, one of the main goals of special economic zones is the diversification of the economy of the regions by attracting investors from different industries and transferring modern unique technologies.

For example, Titanium Valley creates

new industrial competencies in the aircraft industry in the Sverdlovsk region. Ural Boeing Manufacturing (JV of Boeing and VSMPO-AVISMA) will launch one of the most modern factories in Russia for processing titanium stamping for civil aircraft this year. Aircraft construction will continue to develop at the second stage of Titanium Valley, which will be established near Yekaterinburg also this year.

Special economic zones are always a tool for integrated development of a territory. The development of new industries implies the development of new specialties, and after – projects of near-zonal development: housing, business, transport infrastructure, etc. The mission of Titanium Valley sounds: we create the best conditions for industrial enterprises on the border of Europe and Asia.

An engineering infrastructure, which is

sufficient for the simultaneous operation of twenty plants, is built in Titanium Valley. Now we are working on the creation of a logistics center on the basis of the railway station Verkhnyaya Salda. The next steps are a residential complex, business center and technopark.

– A special economic zone implies special conditions for doing business. First of all, probably, these are tax breaks. What other «titanic efforts» at the start of production are you ready to save your residents from?

– As for the benefits, Titanium Valley has the most attractive tax regime among all industrial SEZs in Russia. Zero rate property, land, transport and profit within 10 years after its receipt. From November 1, 2017, our residents are exempt from VAT, duties on import of foreign equipment and raw materials to the territory

of the special economic zone and Russia. A free economic regime and free connection to engineering networks allow investors to reduce up to 30% of the cost of production.

Our indisputable advantage is the geographical position. Titanium Valley is located in the Urals, where the industrial power of the country is concentrated: from metallurgy, heavy engineering, defense complex to light industry. These are favorable conditions for investors who want to be closer to the resource base, sales markets and suppliers.

In addition, Titanium Valley has strong key partners. For example, VSMPO-AVISMA has contracts with world leaders in aerospace, automotive, oil and gas engineering, medical products, etc. These are our present and potential residents. Thus, SEZ Titanium Valley is a platform for industrial cooperation, where small Russian companies become suppliers of world industrial giants, where transfer of technologies required in the Russian market is established.

– What infrastructure is already on the site, what else is being built? Which companies are already ready to start their activities in Titanium Valley, whom are you negotiating with?

– In 2011, when we started construction, there were not enough resources on the site to boil a kettle. The territory of the SEZ was a clean field with clay soil, without internal and external engineering networks. Now there are 24 objects of basic engineering infrastructure, including the electrical substation Titan, boiler house, gas pipeline, customs complex, etc. For

7 years we have built 220 km of engineering networks – this is almost the total length of the Moscow metro. And now residents have the opportunity to connect their factories to all the necessary resources and start the manufacturing of finished products.

In 2018, three plants will be launched in Titanium Valley. In March, the company Zibus will start producing titanium implants and a medical tool for neurosurgery. In the second half of the year, our long-awaited resident Ural Boeing Manufacturing will start operating, the volume of investments in the project is 5.5 billion rubles. In the manufacturing, which has no analogues in Russia yet, mechanical processing of titanium stamping used in the assembly of civilian Boeing models: 737, 777 and 787 Dreamliner and the new model 777X will be carried out. At the end of the year, the plant of a high-performance cutting tool for milling Instrument Production Minicut will open. Co-investor of the project is the South Korean corporation YG-1, one of the largest manufacturers of cutting tools in the world.

Next year, the plant Modern technologies of wood processing – URAL – a subsidiary of STOD, Russia's largest manufacturer of OSB-boards and LVL-bars will be opened. This is the largest investor in the history of the project: the volume of declared investments exceeded 10.5 billion rubles.

The readiness of the Titanium Valley industrial site has become a powerful factor for investors. If until 2016-2017 years we purposefully searched for investors ourselves, this year we recorded the growth of incoming

requests. Today, Titanium Valley is negotiating with major Russian and foreign companies. With some of them we have signed an agreement of intent. But, nevertheless, it is too early to name them.

– How many jobs will be created due to the special economic zone? How will the personnel question be solved: «hands» and «heads» will be sought on the spot or invited from other regions?

– When we completely fill the site with residents, about 2.5 thousand jobs will be created in the single-industry town of Verkhnyaya Salda with a working population of 25 thousand people. Existing residents (a total of 13) announced about a thousand jobs. For example, thanks to STOD-Ural 500 jobs will be created in a new for the city wood processing industry and about 800 jobs in related industries. As a result, the resident will partially relieve the tension associated with the status of a single-industry town.

The absence of a shortage of qualified specialists is another advantage of Titanium Valley. The Sverdlovsk region being an economically and industrially developed region (included in the TOP-10 subjects of the Russian Federation by GRP), has a large staff potential. Every year specialists are trained in 240 engineering and technology specialties. More than 500 companies with foreign capital work in the region, and most of them use the existing labor resources. For example, Boeing is recruiting personnel not even in Yekaterinburg, but in Verkhnyaya Salda and Nizhny Tagil.



ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВ – К ИХ ЭКСПОРТУ

Завод «Медсинтез», сердце Уральского биомедицинского кластера, разместился в Новоуральске, на потенциальной территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Именно здесь производят жизненно важное для сотен тысяч россиян лекарство – инсулин, а также другие препараты, без которых уже трудно представить российские больницы. Сегодня «Медсинтез», по словам ведущих специалистов, является одним из самых удачных примеров взаимодействия с органами государственной власти по программам доступного лекарственного обеспечения населения.



ПРОИЗВОДСТВО ИНСУЛИНА

Многие люди, страдающие сахарным диабетом, помнят начало 2000-х годов, когда инсулина не хватало. Крупные иностранные концерны-производители боролись за российский рынок, но жертвами становились пациенты. Тогда при поддержке губернатора Свердловской области Э. Росселя было принято решение о строительстве в Новоуральске цеха по производству рекомбинантного инсулина человека.

С момента открытия завода было произведено 5 млн упаковок «Росинсулин» – раствор, суспензия и двухфазный инсулин в форме флаконов, картриджей, предварительно заполненных шприц-ручек. Препараты закупаются во всех субъектах Российской Федерации и за ее пределами. Благодаря госу-

дарству, пациенты уже более 10 лет получают «Росинсулин» как жизненно важное лекарство в аптеках по бесплатным рецептам.

А ЧТО С ЭКСПОРТОМ?

Преимущества отечественных препаратов очевидны: низкая цена, высокое качество инсулина, удобная упаковка в шприцах. В 2017 году завод прошел полномасштабный аудит Bureau Veritas Certification. Проверка подтвердила полное соответствие завода европейским стандартам качества версии ISO 9001:2015. Все производство отвечает требованиям GMP EC.

– Для стран региона Юго-Восточной Азии характерны большая численность населения и высокий уровень заболеваемости сахарным диабетом, – рассказывает

председатель совета директоров завода «Медсинтез» Александр Петров, – и в данный момент дистрибьюторское соглашение о продаже инсулина у нас подписано с крупной вьетнамской компанией, а наши специалисты готовят пакет документов для регистрации инсулина на территории Вьетнама.

Продукцией завода «Медсинтез» заинтересовались в Пакистане и Йемене, где также ведется регистрация препаратов и предоставлена документация в соответствии с требованиями местных регуляторов. На сегодняшний день потенциальный объем продаж «Росинсулина» только в этих двух странах оценивается минимум в 3-4 млн долларов в год при доле рынка 4-5%, и имеется значительный потенциал для роста.

К ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛНОГО ЦИКЛА ГОТОВ!

Выход на новые рынки – это большая задача, но сейчас перед заводом «Медсинтез» стоит еще одна важная цель: вывод на рынок готовых лекарственных препаратов уже из собственной субстанции инсулина и аналогов – аспарт и гларгин.

В сентябре прошлого года «Медсинтез» зарегистрировал субстанцию инсулина – «Росинсулин». В конце января 2018 года было подано заявление о включении в государственный реестр лекарственных средств субстанции аналогового инсулина – аспарт.

– Регистрация фармсубстанций – очень важный этап, который дает гарантии соответствия производителя установленным требованиям. Это вопрос безопасности применения лекарственного средства, произведенного из этой субстанции, – прокомментировал Александр Петров. – Клинические испытания готовых лекарств из этих субстанций начались в 2017 году и продолжаются до сих пор. В настоящее время первую фазу клиники прошли все препараты «Росинсулин», а также «Росинсулин аспарт». Поданы заявления на проведение третьей фазы клинических испытаний этих лекарственных средств. Началась первая фаза клинических испытаний самого сложного препарата «Росинсулин гларгин».

В инсулиновый проект уже инвестировано около 1,5 млрд рублей: работы финансируются на паритетной основе заводом «Медсинтез» и Российским Фондом развития промышленности (ФРП). Готовые лекарственные формы на основе собственных субстанций инсулина аспарт «Медсинтез» планирует вывести на рынок к 2019 году, а инсулина гларгин – к 2021 году.

ФИЗРАСТВОР И ГЛЮКОЗА – ОСНОВНОЙ «ХЛЕБ» для НАШИХ БОЛЬНИЦ

Цех инфузионных растворов – самый первый в «Медсинтезе» – был запущен в 2003 году. Розлив идет круглосуточно – с конвейера сходит 20 миллионов пакетов

раствора в год.

И хотя рынок инфузионных растворов считается весьма непростым в плане продаж из-за своей низкой цены и консервативным в плане появления новых лекарств, поскольку врачи-реаниматологи ежедневно имеют дело с жизнью и смертью и используют только проверенные средства, в 2017 году объем продаж инфузионных растворов «Медсинтеза» в России немного увеличился. Самым популярным считается физраствор, следующие позиции принадлежат глюкозе и раствору Рингера. Кроме этого, завод начал производство новых препаратов: «Ципрофлоксацин», «Маннитол», «Новокаин» и другие.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ ВЫБИРАЮТ «МЕДСИНТЕЗ»

Высокий уровень действующих на предприятии стандартов качества и технологий, а также возможности оборудования привлекают международных партнеров для производства в России своих медикаментов.

Сегодня продолжается сотрудничество с компанией Bayer. Ключевое соглашение между «Медсинтезом» и немецким концерном было подписано в ноябре 2012 года, а с 2014 года «Медсинтез» выпускает антибиотик «Авелокс» компании Bayer, применяющийся в лечении туберкулеза.

– В начале было непросто, но за эти годы мы регулярно проходили проверку стандартов качества и доказали, что можем выпускать лекарства в соответствии с высокими требованиями Bayer. Сейчас ждем выпуск новой тестовой серии «Авелокса» в твердой таблетированной форме, – говорит Александр Петров.

Кроме этого, в 2017 году «Медсинтез» выпустил первую тестовую серию современного антибиотика «Зеникс», входящего в продуктовый портфель компании STADA в России. Сейчас выпущенный препарат тоже проходит тесты на стабильность. Еще один антибиотик появится в списке произ-

водимых лекарств ООО «Завод Медсинтез» после завершения испытаний и регистрационных мероприятий, к середине 2018 года.

НОВЫЙ ПОДХОД В ЛЕЧЕНИИ ГРИППА

Мощность производства твердых лекарственных форм – 1 млрд таблеток в год. Основное лекарственное средство, выпускаемое в этом цехе – противовирусное средство «Триазавирин» – уникальная разработка уральских ученых. Его включение в федеральные клинические рекомендации «Грипп у взрослых» – одно из значимых событий 2017 года. Рекомендации разработала Международная ассоциация специалистов в области инфекций (МАСОИ) под руководством главного инфекциониста Минздрава России Ирины Шестаковой.

Специалисты рекомендуют использование препарата в качестве прямого противовирусного для консервативного лечения гриппа. Он «обладает широким спектром противовирусной активности в отношении РНК-содержащих вирусов, в том числе вирусов гриппа А и В, включая высокопатогенные подтипы», – говорится в официальном источнике.

В новых рекомендациях препараты разделены по уровню эффективности. Первая группа – это препараты прямого противовирусного действия с доказанной эффективностью. Их всего четыре, и «Триазавирин» – один из них.

Разработка новых лекарственных препаратов, аналогов которых нет на рынке, ресурсоемкое занятие и по времени, и по затратам, так что мало кто берется за это. Колоссальный рост завода «Медсинтез» за 15 лет показал, что он выбрал верный путь. Поставляя в больницы жизненно важные лекарственные средства, предприятие выполняет нужную социальную задачу, а экономия при этом бюджетных средств – демонстрирует программу импортозамещения в действии, при этом развивается экспортный потенциал российского предприятия.



FROM IMPORT SUBSTITUTION OF MEDICINES – **TO THEIR EXPORT**

The Medsintez plant, the heart of the Ural Biomedical Cluster, is located in Novouralsk, on the potential territory of priority social and economic development (TOSER). It is here that they produce a vitally important medicine for hundreds of thousands of Russians – insulin, as well as other drugs, without which it is difficult to imagine Russian hospitals. Today Medsintez, according to leading experts, is one of the most successful examples of interaction with public authorities under programs of affordable drug provision for the population.



PRODUCTION OF INSULIN

Many people with diabetes remember the beginning of the 2000s, when insulin was in shortage. Large foreign producer groups fought for the Russian market, but the victims were patients. Then, with the support of the governor of the Sverdlovsk region, E. Rossel, a decision was made to build a shop in Novouralsk to produce recombinant human insulin.

Since the opening of the plant, 5 million packages of Rosinsulin have been produced – solution, suspension and two-phase insulin in the form of vials, cartridges, pre-filled syringes. Preparations are purchased in all regions of the Russian Federation and beyond. Thanks

to the state, patients have been receiving Rosinsulin for more than 10 years as a vital medicine in pharmacies by free prescriptions.

– AND WHAT ABOUT EXPORTS?

The advantages of domestic drugs are obvious: low price, high quality insulin, convenient packaging in syringes. In 2017, the plant passed a full-scale audit of Bureau Veritas Certification. The audit confirmed the plant's full compliance with the European quality standards ISO 9001:2015. All production meets the requirements of GMP EC.

«The countries of the South-East Asia region are characterized by a large population and a high incidence of diabetes,» says Alexander

Petrov, chairman of the board of directors of Medsintez plant, «and at the moment a distributor agreement for the sale of insulin is signed with a major Vietnamese company, and our specialists are preparing a package of documents for insulin registration in Vietnam.»

The products of Medsintez plant have become interesting for Pakistan and Yemen, where drugs are also being registered and documentation is being provided in accordance with the requirements of local regulators. To date, Rosinsulin's potential sales volume in these two countries alone is estimated to be at least \$ 3-4 million a year with a market share of 4-5% and there is considerable potential for growth.

READY FOR THE FULL-CYCLE PRODUCTION!

Entering new markets is a big task, but now Medsintez has another important goal: to bring to the market finished pharmaceutical products from its own substance of insulin and its analogues – aspart and glargine.

Last September, Medsintez registered insulin substance – Rosinsulin. At the end of January 2018, an application was submitted for the inclusion in the state register of medicines of an analog insulin substance – aspart.

«The registration of pharmaceuticals is a very important stage, which gives guarantees of conformity of manufacturers to the established requirements. This is a question of the safety of use of a medicinal product produced from this substance,» commented Alexander Petrov.

«Clinical trials of finished medicines from these substances have begun in 2017 and continue to this day. Currently, all Rosinsulin preparations, as well as Rosinsulin aspart have passed through the first phase of the clinical trials. Applications for the third phase of clinical trials of these drugs have been submitted. The first phase of clinical trials of the most complex preparation of Rosinsulin glargine has started,» continues Mr Petrov.

About 1.5 billion rubles have already been invested in the insulin project: the works are financed on a parity basis by the plant Medsintez and the Russian Industrial Development Fund (IDF). Medsintez plans to bring to the market the ready-made dosage forms based on their own substance insulin aspart by 2019, and insulin glargine – by 2021.

SALINE AND GLUCOSE - THE MAIN «BREAD» FOR OUR HOSPITALS

The shop of infusion solutions – the very first in Medsintez – was launched in 2003. Filling process is going around the clock – 20 million packages of solutions come from the line per year.

And although the market of infusion solutions is considered very difficult in terms of sales because of its low price and conservative in terms of the appearance of new drugs, since the doctors-resuscitators daily deal with life and death and use only proven products, in 2017 the volume of sales of infusion solutions of Medsintez in Russia has slightly increased. The most popular is saline, the following positions belong to glucose and Ringer's solution. In addition, the plant began the production of new drugs: Ciprofloxacin, Mannitol, Novocaine and others.

INTERNATIONAL PARTNERS CHOOSE MEDSINTEZ FOR THE PRODUCTION OF THEIR DRUGS

The high level of quality and technology standards in operation at the enterprise, as

well as the capabilities of equipment, attracts international partners for the production of their medicines in Russia.

Today, cooperation with Bayer continues. A key agreement between Medsintez and the German Group was signed in November 2012, and since 2014 Medsintez has been releasing the Bayer's antibiotic Avelox, which is used to treat tuberculosis.

«In the beginning it was not easy, but over the years we regularly passed quality standards examinations and proved that we can produce drugs in accordance with the high demands of Bayer. Now we are waiting for the release of a new test series of Avelox in a solid, tableted form,» says the chairman of the board of directors of the Medsintez plant Alexander Petrov.

In addition, in 2017, Medsintez released the first test series of the modern antibiotic Zenix, which is part of STADA's product portfolio in Russia. Now the released drug is also being tested for stability. Another antibiotic will appear on the list of medicines produced by Medsintez Plant LLC after the completion of trials and registration activities, by mid-2018.

A NEW APPROACH IN THE TREATMENT OF INFLUENZA

The production capacity of solid dosage forms is 1 billion tablets per year. The main drug produced in this shop is the antiviral agent Triazavirin, a unique development of the Ural scientists. Its inclusion in the Federal Clinical Recommendations «Influenza in adults» is one of the significant events of 2017. The recommendations were developed by the International Infection Association (IIA) under the leadership of Irina Shestakova, Chief Infectious Disease Officer of the Russian Ministry of Health.

Experts recommend the use of the drug as a direct antiviral for conservative treatment of influenza. It «has a wide range of antiviral activity against RNA-containing viruses, including influenza A and B viruses, including highly pathogenic subtypes,» the official source said.

In the new Recommendations the drugs are divided by the level of effectiveness. The first group consists of direct antiviral drugs with proven efficacy. There are only four of them, and Triazavirin is one of them.

The development of new drugs, which have no analogues on the market, is a resource-intensive occupation: both in terms of time and costs, so few companies choose it. The colossal growth of the plant Medsintez over 15 years shows that it has chosen the right path. The company performs the necessary social task by delivering vital medicines to hospitals, while saving budgetary funds at the same time, which demonstrates the program of import substitution in operation, while the export potential of the Russian enterprise is growing.



УНИКАЛЬНОСТЬ. КОМФОРТ. СТИЛЬ.



Екатеринбург. Четвертый по численности населения город в России. Стратегически важный центр, который обеспечивает связь Европы и Азии. Город с богатейшей историей, в котором всегда много гостей. Достоинств у Екатеринбурга не счесть, и мегаполис продолжает развиваться, бережно храня историческое наследие и в то же время подчеркивая свой неофициальный статус столицы Урала инновационными архитектурными решениями. К таким, например, относится ЦМТЕ – Центр Международной Торговли Екатеринбург (**БИЗНЕС-ЦЕНТР WORLD TRADE CENTER EKATERINBURG**)

Уникальный бизнес-комплекс класса А с максимально развитой инфраструктурой для ведения бизнеса и оказания всего спектра деловых услуг высокого качества расположен в самом центре делового квартала Екатеринбурга. Неподалеку – офисы крупнейших компаний, банки, бизнес-центры, элитные жилые комплексы и торгово-развлекательные центры.

Центр Международной Торговли Екатеринбург (World Trade Center Ekaterinburg) является действительным членом Ассоциации Центров Международной Торговли (World Trade Centers Association), в которую входят более чем 300 Центров и свыше 750 000 компаний в 100 странах мира, более миллиона контактов в международной базе.

Транспортная доступность (от аэропорта Кольцово на общественном транспорте всего 20 минут езды), современное техническое оснащение Центра, продуманная планировка, специальные условия для арендаторов и

гибкие цены для желающих подобрать здесь офисные или торговые помещения – все это создает благоприятный климат для стабильного развития и привлечения потенциальных клиентов.

Залог успешных переговоров – соответствующая атмосфера. Мероприятие любого формата можно провести в конгресс-центре в WORLD TRADE CENTER EKATERINBURG на международном уровне.

WTCE включает в себя комплекс конференц-площадок, объединяющий разные по функциональному назначению и размерам помещения для проведения мероприятий: 8 конгресс-залов, вмещающих от 20 до 900 человек, кино-конференц-зал на 336 человек, выставочный зал площадью около 2 тысяч кв. м. Гости мероприятий имеют возможность оставить машину на охраняемом паркинге на 300 машиномест.

Конференции, бизнес-семинары, выставки, деловые встречи, презентации, ви-

деоконференции, симпозиумы, просмотры фильмов, шоу-программы и концерты, а также дни рождения компаний, корпоративные мероприятия под ключ, детские конкурсы и праздники – мероприятия любого уровня здесь пройдут в комфортной обстановке.

Четырехзвездочный отель бизнес-класса PANORAMA Business Hotel****, расположенный на четырех этажах ЦМТЕ, предлагает клиентам 67 просторных номеров различной категории: от Стандарта до Апартаментов для краткосрочного и длительного проживания.

Современный отель предлагает своим гостям первоклассный уровень комфорта, современную элегантность и функциональность номеров. Развитая инфраструктура способствует не только комфортному отдыху, но и деловому времяпрепровождению. Эту часть многофункционального бизнес-центра уже посетили гости из 75 стран мира, оценив качество предоставляемых услуг.

Ресторанный комплекс ЦМТЕ включает в себя несколько банкетных площадок от 20 до 1500 персон: DIAMOND RESTAURANT с лаунж-зоной на 11 этаже на 180 персон, банкетный зал на -1 этаже на 250 персон, зал торжеств на 2 этаже на 800 персон.

DIAMOND RESTAURANT на 11 этаже многофункционального делового центра пользуется наибольшей популярностью. Здесь можно собраться по любому поводу: провести деловую встречу, насладиться общением с друзьями или отдохнуть в кругу семьи. Что бы то ни было, встреча будет обязательно светлой благодаря панорамным окнам. А хорошему аппетиту поспособствует выбранный клиентом антураж: остановит ли он свой выбор на уютных креслах в окружении видов города или же за столами в обширном воздушном пространстве со стеклянным куполом и полом в виде бриллианта. Вкуснейшие блюда русской и европейской кухни, меню к праздникам, специальные предложения на обеды и завтраки и новые блюда для ценителей высокой кухни – все это разрабатывается с любовью к гастрономии и, конечно, к гостям.

«После вкусного обеда по закону Архимеда полагается»... Нет, не поспать, а отправиться в спортивный зал сгонять набранные калории.

Заниматься фитнесом, глядя на великолепную панораму города, одно удовольствие. Современный многофункциональный фитнес-центр бизнес-формата расположен на 18-19 этажах ЦМТЕ. Panorama Fitness отвечает тенденции wellness, в рамках которой люди во всем мире занимаются спортом не просто ради рельефного и подтянутого тела, но во имя здоровья и красоты. Поэтому здесь представлен не только тренажерный зал, оснащенный современным оборудованием HoistPrecor, зал боевых единоборств и групповых занятий, но и просторный бассейн, спа-зона, турецкий хаммам и финская сауна. Не знаете, с чего начать? Высококвалифицированные опытные тренеры помогут добиться максимальной эффективности на каждом занятии в зависимости от физической формы и потребности клиента.

В уникальном бизнес-комплексе ЦМТЕ есть возможность провести целый день, не выходя из деловой жизни. Организовать мероприятие в конгресс-центре, разместить гостей в комфортабельных номерах четырехзвездочного бизнес-отеля, провести переговоры или пообедать в ресторане Diamond, поплавать в бассейне на высоте 19 этажа с панорамным видом на город – все это не выходя из здания ЦМТЕ. Для людей, ценящих свое время, свободу и комфорт, едва ли найдется в Екатеринбурге более достойное место.



ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
ЕКАТЕРИНБУРГ

г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 44 Д.
info@wtc-ural.com, +7 (343) 310-02-03
www.wtce.ru



COMFORT. STYLE. AVAILABILITY.



Ekaterinburg is the fourth largest city in Russia by population. It is strategically important center that provides the link between Europe and Asia. The city with a rich history, in which there are always many guests. The advantages of Ekaterinburg are countless, and the metropolis continues to develop, carefully preserving the historical heritage and at the same time emphasizing its unofficial status of the capital of the Urals with innovative architectural solutions. For example, WTCE – World Trade Center Ekaterinburg (**BUSINESS CENTER WORLD TRADE CENTER EKATERINBURG**).

A unique A-class business complex with the most developed infrastructure for doing business and providing the entire range of high quality business services is located in the heart of the business district of Ekaterinburg. Offices of the largest companies, banks, business centers, elite residential complexes and shopping and entertainment centers are nearby.

World Trade Center Ekaterinburg is a full member of the World Trade Centers Association, which includes more than 300 Centers and more than 750,000 companies in 100 countries, more than a million contacts in an international database.

Transport accessibility (it is 20 minutes by public transport from the airport Koltsovo), modern equipment of the Center,

thoughtful planning, special conditions for tenants and flexible prices for those who want to rent an office here – all this creates a favorable climate for stable development and attracting potential customers.

The guarantee of successful negotiations is the appropriate atmosphere. An event of any format can be held at the cinema-conference hall in WORLD TRADE CENTER EKATERINBURG at the international level. WTCE includes 8 congress halls of different level of equipment, accommodating from 20 to 900 people. There is also a cinema-conference hall for 336 people, an exhibition hall with an area of about 2 thousand square meters.

What do they offer customers here? It is an individual approach to each application,

high standards of events, loyalty program (for regular customers), as well as a wardrobe for 700 guests and a secure parking for 300 cars.

There is a multimedia projector, radio microphone/sound reinforcement system, laptop and remote control for the presentation, tribune, 6.2 x 3.5 m screen. The modern air-conditioning system will provide a comfortable stay in the hall at any time of the year, and additional lighting, a flipchart and a free Wi-Fi will be a pleasant bonus to the list of services.

Conferences, business seminars, exhibitions, business meetings, presentations, videoconferences, symposiums, film screenings, show programs and concerts, as well as birthdays of companies and employees, turnkey corporate events,

children's contests and holidays – events of any level will be held in comfortable environment here.

The four-star business hotel PANORAMA Business Hotel****, located on the 4th floor of WTCE, offers 67 spacious rooms of different categories: from «Standard» to «Apartments» for short and long stays.

The modern hotel offers its guests first-class comfort, modern elegance and room functionality. The developed infrastructure contributes not only to comfortable rest, but also business activities. This part of the multifunctional business center has already been visited by visitors from 75 countries, assessing the quality of the service.

On the 11th floor of the multifunctional business center there is a restaurant complex DIAMOND RESTAURANT designed for 180 people.

Here you can gather for any occasion: to hold a business meeting, enjoy communication with friends or relax with the family. Whatever it was, the meeting will be necessarily bright thanks to the panoramic windows. And the entourage chosen by the client will contribute to a good appetite: will he stop the choice on cozy armchairs surrounded by city views or at tables in a vast air space with a glass dome and a diamond like floor?

Lovers of sweet will be pleasantly surprised by the assortment of desserts, the children's menu will satisfy the taste of the most fastidious gourmet, and for everyone else – delicious dishes of Russian and European cuisine, menu for holidays, fitness, special offers for lunches and breakfasts.

At your service: DIAMOND HALL – for 150 people, BANQUET HALL – for 250 people, HALL OF CELEBRATIONS – for 700 people.

Working hours: daily from 7.00 to 24.00. From 7.00 to 11.00 – breakfast, from 12.00 to 16.00 – business lunch.

«After a delicious lunch according to Archimedes' law it is necessary»... No, do not sleep, but go to the gym to cut down the calories gained.

It's a pleasure to do fitness looking at the magnificent panorama of the city. Located on the 18th-19th floors of the WTCE sports area includes a professional gym, two halls for group programs and martial arts hall, HOIST PRECOR power equipment, fitness bar, Turkish bath and Finnish sauna, solarium and panoramic swimming pool.

Do not know how to start? A professional fitness consultant will tell you how to spend a day in the fitness area, safe for health and with benefit to the body.



**WORLD TRADE CENTER®
EKATERINBURG**
Kuibyshev st. 44D, Ekaterinburg.
info@wtc-ural.com
+7 (343) 310-02-03
www.wtce.ru



«ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»: «ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ НА РЕШЕНИЕ БЫТОВЫХ ВОПРОСОВ»



Екатеринбург – город промышленный со дня своего основания. Но время движется вперед, появляются новые формы не только организации производства, но и освоения территорий, к ним приближенных. Ярким примером этому может служить «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК», расположенный в 20 минутах от центра города Екатеринбурга и от международного аэропорта Кольцово.

И разговор с директором по развитию ООО УК «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» Михаилом Васильевым мы начали с вопроса, каковы принципиальные отличия создаваемого в «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКе» от того, чем уже богат город Екатеринбург?



- Словосочетание «промышленный город» невольно вызывает в памяти образ сотен цехов, уходящих за горизонт, накрытых смогом от бесчисленных заводских труб. Этому образу Екатеринбург обязан множеству машиностроительных заводов, которые на протяжении многих лет являлись драйвером муниципальной экономики.

Но за последние годы ситуация сильно изменилась. Конкуренцию за вклад в валовой

муниципальный продукт тяжелому машиностроению составляют малые и средние предприятия в сферах металлообработки, пищевой промышленности, приборостроения, производства стройматериалов и композитных изделий. Активно развивается торговля, товарооборот в которой уже сейчас кратно превышает показатели промышленных предприятий. Каждому из таких производителей необходимо место для размещения мощно-

стей, где осуществляется выпуск продукции, хранение и обработка товаров. Причем речь идет не о каких-то грандиозных площадях и объемах требуемых энергоресурсов. Эти компании рождают спрос на современную индустриальную недвижимость, которой наш город, увы, не богат. Типичное решение для небольшого производителя – выкуп или аренда пустующих производственных корпусов на территориях бывших или дей-



ствующих заводов. В большинстве своем это помещения советской постройки, не приспособленные для организации современного производства.

Поэтому мы и создали «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» - место, где можно разместить современные складские и производственные мощности и заниматься бизнесом, не отвлекаясь на решение бытовых вопросов.

- Какие условия, какие преимущества предлагает «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» своим нынешним и будущим резидентам?

- Сама идея «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» заключается в том, чтобы обеспечить предпринимателей не только площадкой для размещения производственных, складских и офисных площадей, но и полным комплексом услуг, опосредованно связанных с бизнесом собственника и, как правило, отдаваемых на аутсорс.

Будучи специалистами в технологии производства, хранения какого-либо продукта, предприниматели часто не имеют достаточного опыта и знаний, чтобы решать вопросы, связанные со строительством и эксплуатацией непосредственно цеха, склада или офисного здания.

Для решения этих вопросов в «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКе» нами создан единый оператор – управляющая компания. В отличие от аналогичных структур в сфере ЖКХ управляющая компания «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» не только занимается содержанием территорий общего пользования, но и оказывает собственникам бизнеса – резидентам парка – помощь в решении всех вопросов, без которых функционирование их производства или склада было бы невозможно. Мы можем помочь разработать проектную документацию на строительство будущего объекта, получить все необходимые разрешительные документы, провести тендеры среди подрядчиков, также оказываем услуги строительного контроля, способствуем вводу объекта в эксплуатацию и обеспечиваем его всей инженерной инфраструктурой.

Последнее, кстати, является еще одним нашим преимуществом. «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» - единственная в Екатеринбурге площадка, полностью оснащенная всеми необходимыми инженерными сетями. Каждый участок в парке имеет точки подключения к сетям электроснабжения, водоснабжения, газоснабжения и т.д. Таким образом, резиденту не нужно ждать, пока будут построены те или иные инженерные сети, а значит цикл от начала инвестирования до момента, когда построенный

объект начинает работать и генерировать прибыль, сокращается в разы.

Вместе с тем сокращаются и риски собственника, связанные с неисполнением обязательств по подключению со стороны сетевых организаций. С самого начала работы с нами резидент может прогнозировать не только срок реализации своего проекта, но и общую сумму инвестиций, которые потребуются для его реализации.

Что касается тех резидентов, кто уже ведет операционную деятельность в «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКе», - управляющая компания предлагает им возможности продвижения продукции на местном, региональном и федеральном рынках, при необходимости помогает воспользоваться существующими мерами государственной поддержки бизнеса, дает необходимые консультации и разъяснения по работе с государственными органами, банками и иными организациями. И, разумеется, обеспечивает бесперебойное функционирование инженерной и транспортной инфраструктуры парка, обеспечивает охрану территории и при необходимости оказывает услуги эксплуатации объектов резидентов.

- У «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» есть какие-то конкретные направления деятельности или в нём будут рады всем резидентам?

- Поскольку «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» расположен в черте города Екатеринбурга, то мы размещаем производственные и складские объекты только IV и V классов опасности. Мы также готовы размещать и более «вредные» предприятия – уже сейчас технологии позволяют обеспечить высокий уровень соблюдения экологической безопасности даже для производств, традиционно считающихся «тяжелыми». Все зависит от конкретной технологии, применяемой на том или ином производстве.

В настоящее время у нас работают предприятия, занятые в сфере деревообработки и производства мебели, металлообработки, есть производители полипропиленовых труб и даже снегоболотоходов, востребованных нефте- и газодобывающими компаниями федерального масштаба. Также есть сборочные электротехнические производства, производители систем управления сельскохозяйственной техникой и многие другие. Категория складов и распределительных центров представлена федеральными ритейлерами и производителями («Спортмастер», «Верный», «BOYARD») и региональными

компаниями, в основном непищевого сегмента.

- Интересно, что помимо производственных предприятий и логистических комплексов на территории «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» есть ещё и парк развлечений DreamWorks. Не помещает ли это принципу «делу – время, потехе – час»?

- Развитие «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» осуществляется в рамках проекта комплексного освоения территории южной части Екатеринбурга. Помимо индустриальной недвижимости здесь идет активная жилая застройка, запланировано размещение торгово-развлекательных объектов. Еще 10 лет назад район «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» был энергодефицитным, а мы были первыми, кто вложил здесь средства в строительство энергетической и транспортной инфраструктуры. Поэтому использование наших мощностей будущим парком развлечений, строящимся картодромом и другими компаниями из сферы торговли и услуг вполне закономерно. В законодательстве даже есть специальное понятие – «пользователь инфраструктуры индустриального парка», которое описывает такие взаимоотношения.

Стоит отметить, что жилая застройка возле «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» это не только целевая аудитория для торгово-развлекательных комплексов, но и источник квалифицированной рабочей силы для предприятий наших резидентов. Можно сказать, принципы рационального использования городского пространства у нас соблюдены в полном объеме.

- И последнее: может быть, у «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКа» есть какая-то такая своя «изюминка», о которой обязательно надо рассказать, а я не спросил?..

- Мы понимаем, что нашим резидентам нужна, по сути, не земля, а производственное или складское здание. Поэтому мы предоставляем возможность отложить затраты на приобретение земли до момента ввода готового объекта в эксплуатацию. Разумеется, при этом участок регистрируется на компанию-резидента, что позволяет правильно оформить и получить все необходимые разрешительные документы для строительства. Это позволяет резидентам, во-первых, инвестировать имеющиеся средства сразу в производственный актив, и, во-вторых, окупать затраты на землю и энергоресурсы за счет прибыли, генерируемой уже новым активом. Такое предложение уникально для Екатеринбурга, и наши клиенты уже оценили его выгоду.

PRO-BUSINESS-PARK:

«DO BUSINESS WITHOUT RED TAPE»



Yekaterinburg is an industrial city from the day of its foundation. But time does not stand still, and not only new forms of the organization of production emerge, but also the new ways of development of territories approximate to production sites appear. A striking example of this is PRO-BUSINESS PARK, located 20 minutes from the center of Yekaterinburg and from the international airport Koltsovo. And we started our conversation with Development Director at PRO-BUSINESS-PARK LLC Managing Company Mikhail Vasiliev with the question: «What are the principal differences of PRO-BUSINESS-PARK from what Yekaterinburg is already rich with?»



– The phrase «industrial city» involuntarily brings to mind an image of hundreds of plants, going beyond the horizon, covered with smog from countless factory chimneys. Yekaterinburg got this image thanks to a lot of machine-building plants, which were the driver of the municipal economy for many years.

But in recent years the situation has drastically changed. Small and medium-sized enterprises in the spheres of metal working, food industry, instrument making, production of building materials and composite products compete for the contribution to the gross municipal product with heavy engineering. Trade is actively

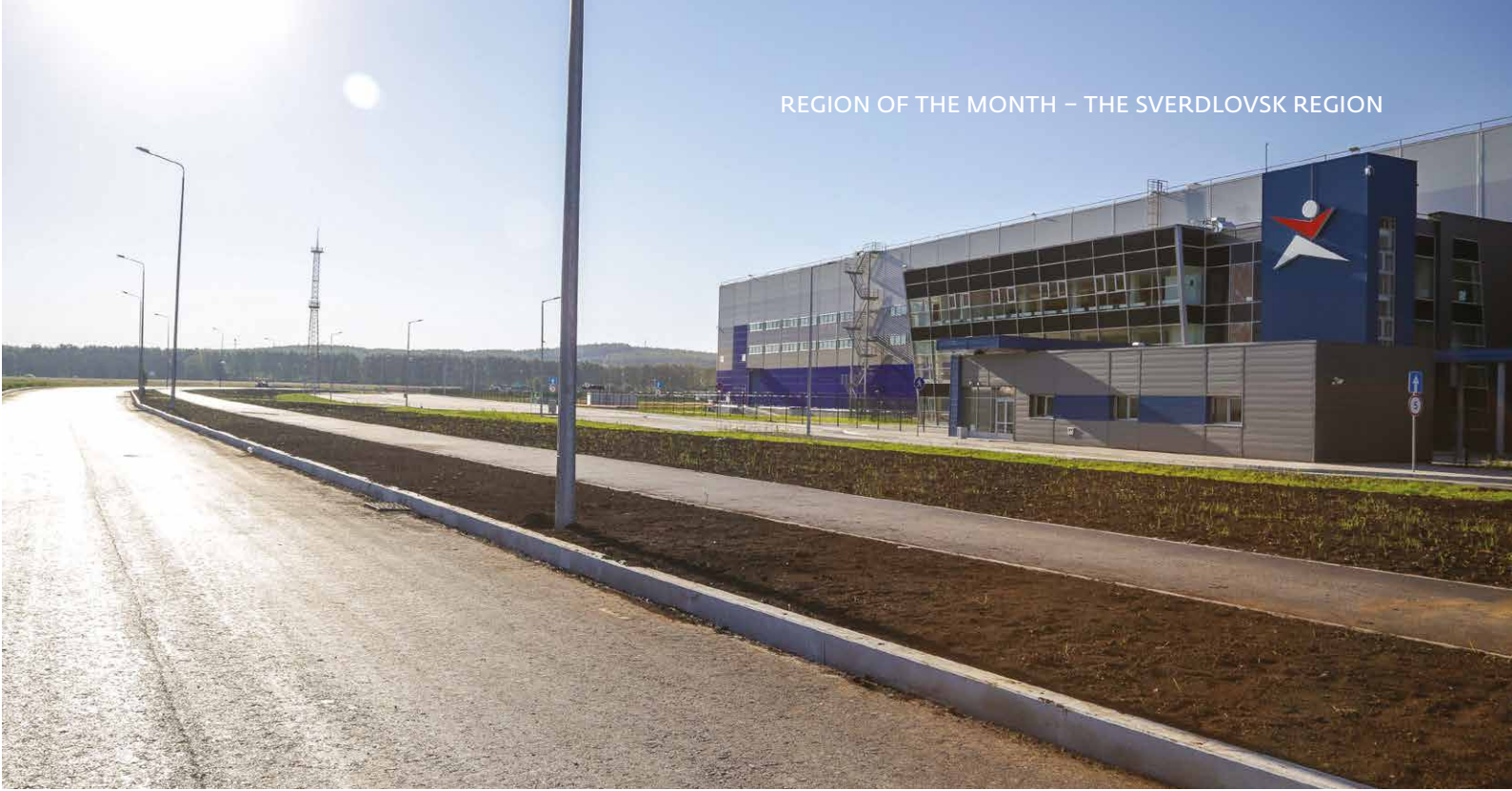
developing, the trade turnover already now exceeds the indices of industrial enterprises. Each of these manufacturers needs a place to locate their capacities, where production is carried out, storage and processing of goods. And we are not talking about some large areas and volumes of required energy resources. These companies give rise to the demand for modern industrial real estate, which our city, alas, is not rich in. A typical solution for a small manufacturer is the purchase or lease of empty production buildings in the territories of former or existing plants. Most often these are Soviet-built premises that are

not adapted for the organization of modern production.

That is why we created PRO-BUSINESS PARK – a place where you can locate a modern warehouse and production facilities and do business without being distracted by the solution of everyday issues.

– What are the conditions, what advantages does PRO-BUSINESS-PARK offer to its current and future residents?

– The very idea of PRO-BUSINESS PARK is to provide entrepreneurs with not only a place to set production, warehouse and office space,



but also offer a full range of services indirectly related to the owner's business and, as a rule, outsourced.

Being experts in the technology of production, storage of products, entrepreneurs often do not have enough experience and knowledge to solve issues related directly to the construction and operation of a workshop, warehouse or office building.

To solve these issues in PRO-BUSINESS PARK we created a single operator – a managing company. Unlike similar bodies in the sphere of housing and communal services, the managing company PRO-BUSINESS-PARK not only deals with the maintenance of public areas, but also provides business owners-residents of the park with assistance in solving all issues without which the operation of their production or warehouse would be impossible. We can help to develop project documentation for the construction of a future facility, obtain all necessary permits, hold tenders among contractors, also provide construction control services, facilitate the commissioning of a facility and provide it with the entire engineering infrastructure.

The latter, besides, is our advantage. PRO-BUSINESS PARK is the only site in Yekaterinburg that is fully equipped with all necessary engineering networks. Each site in the park has points of connection to the networks of electricity, water supply, gas supply, etc. Thus, a resident does not need to wait until these or other engineering networks are built, so the period from the beginning of the investment to the moment when the constructed object starts to work and generate profit is reduced several times.

At the same time, the risks of the owner, connected with the failure to fulfill the obligations on connection from the network organizations, are also reduced. From the very beginning of working with us, a resident can predict not only the term of implementation of his project, but also the total amount of investments that will be required for its implementation.

As for those residents who already operate in PRO-BUSINESS PARK, the managing company offers them the opportunity to promote products on the local, regional and federal markets, if necessary, helps to take advantage of existing measures of state support for business, provides necessary consultations and explanations on work with government bodies, banks and other organizations. And, of course, it ensures uninterrupted functioning of the engineering and transport infrastructure of the park, provides protection of the territory and, if necessary, renders services for the operation of resident's facilities.

– Does PRO-BUSINESS-PARK have any specific lines of activity or the park will be happy to have any residents in it?

– Since PRO-BUSINESS-PARK is located in the city of Yekaterinburg, we place production and storage facilities of only IV and V classes of danger. We are also ready to locate more «harmful» enterprises – now technologies allow us to ensure a high level of compliance with environmental safety even for industries traditionally considered «heavy». Everything depends on the specific technology used in this or that production.

At present, we have enterprises engaged in woodworking and furniture production, metalworking, there are manufacturers of polypropylene pipes and even snow and swamp-going vehicles, which are in demand among oil and gas companies of the federal scale. Also there are assembly electrotechnical manufactures, manufacturers of control systems for agricultural machinery and many others. The category of warehouses and distribution centers is represented by federal retailers and manufacturers (Sportmaster, Verniy, BOYARD) and regional companies, mainly it is the non-food segment.

– It is interesting that besides the production enterprises and logistics complexes there is also an amusement park DreamWorks on the territory of PRO-

BUSINESS-PARK. Can this disturb the principle «Business before pleasure»?..

– The development of PRO-BUSINESS-PARK is carried out within the framework of the project of integrated development of the territory of the southern part of Yekaterinburg. In addition to industrial real estate, there is an active residential development, it is planned to place shopping and entertainment facilities. Ten years ago, the area of PRO-BUSINESS-PARK was energy-deficient, and we were the first to invest in the construction of energy and transport infrastructure. Therefore, the use of our facilities by the amusement park, future kart track and other companies from the sphere of trade and services is quite natural. In the legislation there is even a special concept – «a user of industrial park infrastructure», which describes such relationships.

It should be noted that the residential development near PRO-BUSINESS PARK is not only a target audience for shopping and entertainment centers, but also a source of skilled labor for the enterprises of our residents. We can say that the principles of rational use of urban space are met in full.

– And the last thing: maybe PRO-BUSINESS-PARK has some kind of its own «zest», which should be definitely mentioned, but I did not ask?..

– We understand that our residents need, in fact, not the land, but an industrial or warehouse building. Therefore, we provide an opportunity to postpone the cost of acquiring land till the commissioning of the finished object. Of course, at the same time the site is registered with the resident company, which allows it to correctly issue and receive all necessary permits for construction. This allows the residents, firstly, to invest the available funds immediately in the production asset, and, secondly, to pay for the costs of land and energy resources at the expense of the profit generated by the new asset. Such a proposal is unique for Yekaterinburg, and our customers have already assessed its benefits.



СЕРГЕЙ СИТНИКОВ: «МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ С ЛЮБЫМ ИНВЕСТОРОМ»

2 марта Президент России Владимир Путин подписал Указ о награждении губернатора Костромской области Сергея Константиновича Ситникова орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени. Надо отметить, что Сергей Ситников стал первым уроженцем Костромского края, удостоенным одной из высших государственных наград России. Такая награда – это оценка большого вклада в социально-экономическое развитие региона и многолетнюю добросовестную работу Сергея Константиновича, а также высочайшая оценка вклада всех жителей Костромской области в развитие и процветание региона. Чем же сегодня живет Костромской край? Какими делами была заслужена президентская оценка? Наш разговор с губернатором Костромской области Сергеем Ситниковым.

- Сергей Константинович, во-первых, мы от души поздравляем вас с заслуженной наградой. Что сегодня может предложить инвесторам Костромская область? Каков инвестиционный потенциал региона, и какие направления чаще всего привлекают частных инвесторов?

- Спасибо за поздравление. Такая оценка нашей совместной работы действительно очень ценна и заставляет двигаться дальше в том же направлении. На 1 января 2018 года в Реестре инвестиционных проектов Костромской области находится 24 инвестиционных

проекта с общим объемом инвестиций 35,4 млрд рублей. Наиболее крупные из них – ОАО «Газпромтрубинвест», ООО «НОВ Кострома», ООО «СВИСС КРОНО», АО «Костромской завод автокомпонентов».

Костромская область привлекательна для инвесторов с точки зрения транспортно-логистического потенциала, возможности создания энергоемких производств (благодаря мощностям Костромской ГРЭС), наличия значительных запасов природных ресурсов, преимущественно лесных, полезных ископаемых.

Инвесторов в большей степени привле-

кают направления лесной промышленности, деревообработки, обработки металлов. Например, в ближайшее время инвестор Segezha Group (АФК «Система») начнет разработку проекта по строительству фанерного комбината вблизи моногорода Галича. Компания намерена представить проект на заседании Совета по привлечению инвестиций. Общий объем инвестиций составит не менее 8 млрд рублей.

Работа с инвесторами ведется по принципу «одного окна», реализация всех проектов сопровождается региональными органами власти. Сформировано прогрессивное ин-

вестиционное законодательство, предусматривающее комплекс мер административной и финансовой поддержки инвесторов, в том числе в виде льгот по налогам, подлежащим зачислению в областной бюджет. Относительно новые инструменты – предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов для реализации масштабных инвестиционных проектов, предоставление инвесторам имущества регионального залогового фонда в исполнение ими кредитных обязательств.

Сокращены сроки административных процедур. По основным из них – регистрация собственности, земельные отношения, строительство, технологическое присоединение – суммарный срок сокращен практически на 300 дней. Также предприятия Костромской области могут на конкурсной основе получать компенсацию части затрат на техническое перевооружение и модернизацию производства, а также на техприсоединение к инженерным сетям.

Для удобства инвесторов актуализирован и размещен на инвестиционном портале Костромской области перечень свободных инвестиционных площадок (свыше 300 ед.).

- Какие секторы экономики развиваются наиболее успешно? И на что делаете ставку в работе с инвесторами?

- За последние пять лет общие темпы роста промышленного и инвестиционного развития в регионе превысили среднероссийские показатели.

Еще в 2012 году валовой региональный продукт составлял чуть больше 130 млрд рублей. В 2016-м эта цифра увеличилась до 160,7 млрд рублей. Положительная динамика прослеживается во всех отраслях промышленности. И это несмотря на сложные экономические условия, в которых оказалась вся страна.

В Костромской области в 2017 году объемы промышленного производства увеличились на 8%. Рост в обрабатывающих производствах обеспечен увеличением выпуска машин и оборудования в 1,6 раза, ювелирных изделий – в 1,4 раза, готовых металлических изделий – на 17,4%, металлургического производства – на 8,3%.

Большую роль в достижении показателей сыграли открытые в последние два года производства, а также модернизация и техни-

ческое перевооружение действующих промышленных предприятий.

В первую очередь, таких предприятий, как «Кроностар», «СВЕЗА КОСТРОМА», «СВЕЗА МАНТУРОВО», «Леруа Мерлен», «Лента», «Костромской завод автокомпонентов», филиал «Костромская ГРЭС» АО «Интер РАО – Электрогенерация», филиал АО «МРСК Центра» – «Костромаэнерго», «Техно Р».

За пять лет в экономику Костромской области вложено более 135 млрд рублей инвестиций. В процессе реализации инвестиционных проектов создано более 9 тысяч рабочих мест. Причем с каждым годом их количество возрастает.

Обеспечен рост инвестиционных вложений в производство машин и оборудования, деревообработку, розничную торговлю, электроэнергетику.

Построен и запущен завод по производству буровых установок «НОВ Кострома». Введена в эксплуатацию вторая очередь завода «Газпромтрубинвест» по производству труб среднего диаметра для нефтегазовой отрасли. Расширяется линейка производственных изделий цилиндропоршневой группы для двигателей внутреннего сгорания «Костромского завода автокомпонентов». Реализуется уникальный проект «Галичского автокранового завода» по созданию кранов грузоподъемностью до 110 тонн, не имеющих аналогов в нашей стране. Впитываются в жизнь инвестиционные проекты костромских флагманов лесопромышленного комплекса – предприятий, входящих в группы компаний «СВИСС КРОНО» и «СВЕЗА».

Только этими предприятиями за последние пять лет в экономику Костромской области было вложено свыше 30 млрд рублей.

Итогом такого сотрудничества становятся новые инвестпроекты, высокотехнологичные рабочие места и поступления в областной бюджет в виде налогов. В сегменте выпуска высокотехнологичной продукции осуществляет деятельность акционерное общество «Костромской завод автокомпонентов». На территории региона успешно функционируют предприятия химической промышленности. Флагманом отрасли является Буйский химический завод.

В 2014 году Костромская область вошла в пятерку лучших Национального рейтинга

инвестиционного климата среди 21 субъекта РФ. Через год регион вновь вошел в шестерку лучших, только уже среди 83 регионов России.

Предприятия Костромской области успешно реализуют программу импортозамещения. Продукция более 20 компаний вошла в федеральные отраслевые планы импортозамещения. Например, в сентябре 2017 года «Костромской завод автокомпонентов» стал первым, кому Фонд развития промышленности одобрил заём на 200 млн рублей. Льготное софинансирование выделено на создание импортозамещающего производства гильз цилиндров и поршневых пальцев для дизельных двигателей. В рамках реализации проекта будет создано 145 рабочих мест.

В целом, мы готовы работать с любым инвестором и оказывать всестороннюю поддержку компаниям, которые готовы заходить на костромскую землю, создавать новые рабочие места.

- Какая помощь в Костромской области оказывается малому и среднему бизнесу?

- Субъекты малого и среднего бизнеса вносят весомый вклад в развитие экономики области, занимая одну треть в промышленном производстве. Среди них есть предприятия, объем выпуска продукции которых составляет 90% от общего объема по региону в отрасли. Так, успешно развивается предприятие по производству обуви ООО «Артак-Обувь». За счет приобретения уникального оборудования здесь расширяется линейка производства обуви.

За 5 лет в рамках региональных и государственных программ на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства привлечено более 376 млн рублей. В итоге 209 предпринимателей получили субсидии на создание бизнеса, обучение сотрудников, возмещение затрат по договорам лизинга, купли-продажи оборудования, по процентным ставкам по кредитным договорам. Создано более 1 200 рабочих мест, в бюджетную систему Российской Федерации перечислено около 400 млн рублей.

В 2017 году введено новое направление поддержки бизнеса в монопрофильных муниципальных образованиях (городские округа Галич и Мантурово). Средства в размере



10,6 млн рублей направлены на прямую финансовую поддержку предпринимателей.

Благодаря ежегодному предоставлению Гарантийным фондом поддержки предпринимательства поручительств по кредитам субъектов малого и среднего бизнеса в экономику области с 2012 года привлечено 2,8 млрд рублей. За 5 лет Гарантийный фонд заключил 256 договоров поручительства на сумму 905 млн рублей.

Администрация Костромской области и региональный департамент экономического развития оказывают содействие предприятиям в обеспечение сбыта производимой продукции. В том числе с привлечением федеральных министерств и ведомств.

Кроме того, в регионе предусмотрены меры по снижению налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Введена патентная система налогообложения, с 15 до 10 процентных пунктов снижена налоговая ставка для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», введены «налоговые каникулы» для предпринимателей, применяющих упрощенную и патентную систему налогообложения по отдельным видам экономической деятельности.

Мы поддерживаем предприятия во всех конкурсных отборах, объявляемых Минпромторгом России. Так, за три года объем господдержки предприятий региона за счет средств федерального бюджета составил 360 млн рублей.

В Костроме с 2017 года работает специализированный офис «МФЦ для бизнеса». Регион стал победителем конкурсного отбора Министерства экономического развития федерального бюджета были направлены на оборудование 10 специализированных окон, рабочих мест, модернизацию информационной системы, электронной очереди и др. Здесь реализован комплексный подход к организации работы с предпринимателями: от регистрации юридического лица или ИП, консультирования до получения разрешительных документов. Предприниматели могут получить 57 услуг. И этот перечень будет расти.

Планируем открыть офисы МФЦ для предпринимателей и в других муниципалитетах области, прежде всего, там, где это необходимо, где есть реальная предпринимательская активность. Например, в городах Мантурово и Галич.

В настоящее время Костромская область разрабатывает и новые направления поддержки малого и среднего бизнеса. Возможные из них – муниципальные программы в моногородах, содействие развитию молодежного предпринимательства, создание центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, а также центра прототипирования.





SERGEY SITNIKOV: «WE ARE READY TO WORK WITH ANY INVESTOR»

On March 2, Russian President Vladimir Putin signed a decree on awarding the Governor of the Kostroma region Sergey Sitnikov with the Order of Merit for the Motherland of the IV degree. It should be noted that Sergey Sitnikov was the first native of the Kostroma region awarded one of the highest state awards of Russia. Such an award is an assessment of the great contribution to the social and economic development of the region and many years of conscientious work of Sergey Sitnikov, as well as the highest evaluation of the contribution of all residents of the Kostroma region to the development and prosperity of the region. What is the life of the Kostroma region today? What are the deeds which have deserved the presidential award? This is our conversation with the Governor of the Kostroma region Sergey Sitnikov.

– Mr Sitnikov, firstly, we heartily congratulate you on your well-deserved reward. What can the Kostroma region offer investors today? What is the investment potential of the region, and which areas attract private investors most often?

– Thanks for the compliments. This assessment of our teamwork is indeed very valuable and makes us move further in the same direction. As of January 1, 2018, the Investment Projects Registry of the Kostroma Region includes 24 investment projects with a total investment volume of 35.4 billion rubles.

The largest of them are Gazpromtrubinvest JSC, NOV Kostroma LLC, SVISS KRONO LLC, Kostroma Automotive Components JSC.

The Kostroma region is attractive for investors in terms of transport and logistics potential, the possibility of creating energy-intensive industries (thanks to the capacity of the Kostroma Power Station), the presence of significant reserves of natural resources, mainly forest resources, minerals.

Investors are more attracted to the activities of the timber industry, woodworking, metal processing. For example, in the near future the investor Segezha Group (AFK Sistema)

will begin the development of a project for the construction of a plywood mill near the monotown of Galich. The company intends to present the project to the meeting of the Council on attracting investments. The total volume of investments will be at least 8 billion rubles.

Work with investors is conducted on the principle of a «one-stop shop», the implementation of all projects is accompanied by regional authorities. Progressive investment legislation, providing for a set of measures for administrative and financial support for investors, including in the form of tax benefits

to be credited to the regional budget has been formed. Relatively new tools are the provision of land for rent without bidding for the implementation of large-scale investment projects, providing investors with the property of a regional collateral fund in fulfillment of their credit obligations.

The terms of administrative procedures have been shortened. On the main of them – registration of property, land matters, construction, utility connection – the total period was reduced by almost 300 days. Also, enterprises of the Kostroma region can, on a competitive basis, receive compensation for part of the costs of technical re-equipment and modernization of production, as well as utility connection to engineering networks.

For the convenience of investors, a list of free investment sites (over 300 units) is updated and posted on the Investment Portal of the Kostroma Region.

– Which sectors of the economy are most successful? And what do you do «stake» on while working with investors?

– Over the past five years the overall growth rates of industrial and investment development in the region have exceeded the average Russian indicators.

Back in 2012, the gross regional product was slightly more than 130 billion rubles. In 2016 this figure increased to 160.7 billion rubles. Positive dynamics can be traced in all branches of industry. And this is despite the difficult economic conditions in which the whole country turned out to be.

The industrial production increased by 8% in the Kostroma region in 2017. Growth in processing industries is provided by an increase in the output of machinery and equipment by 1.6 times, jewelry – by 1.4 times, finished metal products by 17.4%, metallurgical production by 8.3%.

A major role in achieving the indicators was played by the production facilities opened in

the last two years, as well as modernization and technical re-equipment of existing industrial enterprises.

First of all, these are such enterprises as SWISS KRONO, SVEZA KOSTROMA, SVEZA Manturovo, Leroy Merlin, Lenta, Kostroma Plant of Automotive Components, Kostromskaya GRES branch of Inter RAO – Elektrogeneratsia JSC, branch of IDGC of Center Kostromaenergo JSC, Techno R.

Over five years, more than 135 billion rubles were invested in the economy of the Kostroma region. In the process of implementing investment projects more than 9,000 jobs were created. Moreover, every year their number increases.

The growth of investment in the production of machinery and equipment, woodworking, retail trade, and electric power industry is ensured.

The plant for production of drilling rigs NOV Kostroma was built and launched. The second stage of the Gazpromtrubinvest plant for the production of medium diameter pipes for the oil and gas industry was put into operation. The product line of the cylinder-piston group for internal combustion engines of Kostroma Plant of Automotive Components is expanding. A unique project of Galich Mobile Cranes Plant is being implemented to build cranes with a carrying capacity of up to 110 tons, which have no analogues in our country. The investment projects of the Kostroma flagships of the timber industry complex – enterprises that are part of the SWISS KRONO and SVEZA group of companies – are being implemented.

Only these enterprises over the past five years invested more than 30 billion rubles in the economy of the Kostroma region.

The result of this cooperation is new investment projects, high-tech jobs and income to the regional budget in the form of taxes. Kostroma Plant of Automotive Components JSC operates in the segment of manufacturing of

high-tech products. Enterprises of the chemical industry function successfully in the region. The flagship of the industry is Buy Chemical Plant.

In 2014 the Kostroma region entered the top five of the National Rating of the investment climate among 21 constituent entities of the Russian Federation. A year later the region again entered the top six among 83 regions of Russia.

Enterprises of the Kostroma region successfully implement the import substitution program. Products of more than 20 companies entered the federal industry plans of import substitution. For example, in September 2017, Kostroma Plant of Automotive Components was the first to whom the Industrial Development Fund approved a loan of 200 million rubles. Concessional co-financing is allocated for the creation of import-substituting production of cylinder liners and piston pins for diesel engines. 145 jobs will be created within the project.

In general, we are ready to work with any investor and provide comprehensive support to companies that are ready to enter the Kostroma land, create new jobs.

– What kind of help is provided for SMEs in the Kostroma region?

– The subjects of small and medium-sized business make a significant contribution to the development of the region's economy, occupying one-third in industrial production. Among them, there are enterprises whose output is 90% of the total volume in the region in the industry. So, the footwear manufacturer Artak-Obuv' LLC successfully develops. Due to the acquisition of unique equipment, the range of footwear production is expanding here.

Over 5 years, more than 376 million rubles attracted in the framework of regional and state programs for the development of small and medium-sized business. As a result, 209 entrepreneurs received subsidies for the creation of business, training of employees, reimbursement of costs under leasing contracts,



purchase and sale of equipment, interest rates on loan agreements. More than 1,200 jobs have been created, about 400 million rubles have been transferred to the budget system of the Russian Federation.

In 2017, a new line of business support was introduced in single-profile municipal entities (city districts of the city of Galich and Manturovo). The funds in the amount of 10.6 million rubles are directed to direct financial support of entrepreneurs.

Thanks to the annual provision by the Guarantee Fund of entrepreneurship support for loans to small and medium-sized business 2.8 billion rubles were raised in the region's economy since 2012. For 5 years the Guarantee Fund concluded 256 suretyship agreements for the amount of 905 million rubles.

The administration of the Kostroma region and the regional department of economic development assist enterprises in marketing their products, including with the involvement of federal ministries and departments.

In addition, the region envisages measures to reduce the tax burden on SMEs. The patent system of taxation has been introduced, the tax rate for entrepreneurs applying the simplified taxation system with the object of taxation «incomes reduced by the amount of expenses» has been reduced from 15 to 10 percentage points, «tax holidays» for entrepreneurs applying simplified and patent taxation system for individual types economic activity.

We support enterprises in all competitive selections announced by the Ministry of Industry and Trade of Russia. So, for three years the volume of state support of enterprises of the region at the expense of the federal budget amounted to 360 million rubles.

In Kostroma, since 2017, the specialized office of the MFC for Business has been operating. The region became the winner of the competitive selection of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and among 16 subjects of the country received a subsidy for its creation. The federal budget funds were used to equip 10 specialized windows, workplaces, modernize the information system, electronic queue, etc. The complex approach to organizing work with entrepreneurs was realized: from registration of a legal entity or private entrepreneur, consulting before obtaining permits. Entrepreneurs can get 57 services. And this list will expand.

We plan to open MFC offices for entrepreneurs and other municipalities in the region, first of all, where necessary, where there is real entrepreneurial activity, for example, in the cities of Manturovo and Galich.

Today the Kostroma region is also developing new areas of support for small and medium-sized businesses. Possible ones are municipal programs in single-industry towns, assistance to the development of youth entrepreneurship, creation of a coordination center for supporting export-oriented SMEs, as well as a prototyping center.



«МЫ ПОМОГАЕМ СПРАВЛЯТЬСЯ С ПРОБЛЕМАМИ»

В одном из интервью судебно-экономический эксперт, директор «Центра судебных экспертиз и аудита», соучредитель компании «ФинЭксперт», аудитор, преподаватель «Института Безопасности Бизнеса» Алла Бубнова сказала: «Человек должен любить дело, которым он занимается». И действительно: все направления многогранной деятельности одинаково ею любимы, каждому она отдает частичку себя и своей души.



- Алла Аркадьевна, если говорить в целом о безопасности бизнеса: по каким критериям ее можно определить?

- Безопасность есть первая жизненная необходимость любой системы. И бизнес не исключение и аналогично нуждается в организации безопасности. Если перефразировать Федеральный закон №2446-1 от 05.03.1992г., то безопасность бизнеса можно определить как состояние защищенности собственников от внутренних и внешних угроз. Занимаясь предпринимательской деятельностью, никогда не следует забывать о том, что предпринимательство – это всегда риск. Даже определение

предпринимательской деятельности конкретизирует, что это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Задача системы организации бизнеса – минимизировать это риски, а ресурсы направить на увеличение прибыли. На всех своих семинарах рекомендую бизнесменам и предпринимателям, занимаясь своей профессиональной деятельностью, никогда не забывать об организации системы экономической безопасности, в которую

входят мероприятия, позволяющие избежать угрозы для бизнеса либо свести их к минимуму.

Учитывая внутреннюю многоплановость бизнеса и множество внешних связей на всех уровнях — финансовых, производственных, социальных - современный бизнес достаточно уязвим.

Любой, даже самый малейший конфликт с государственными контролирующими органами, партнёрами, конкурентами, сотрудниками, социальной средой может породить ситуацию, серьезно угрожающую бизнесу.

При этом важно понимать, что безопас-

ность бизнеса актуальна для всех предприятий, независимо от их размеров - от малого предпринимательства до крупных корпораций.

Чтобы эффективно поддерживать безопасность бизнеса на необходимом уровне нужно не только знать все внешние и внутренние факторы, но и постоянно отслеживать возможные угрозы.

Вот один из примеров: практика показывает, что если собственник не принимает участия в контроле и построении системы безопасности своего бизнеса, то нанятые им управляющие часто строят работу таким образом, чтобы достигать своих личных целей, в том числе и незаконно обогащаясь за счёт владельца. И таких вариантов – множество. Зачастую руководителю сложно перестроиться с цели максимального получения прибыли на цель организации системы экономической безопасности. А ведь получение прибыли не может говорить о том, что предприятие находится в экономической безопасности. Обнулить риски невозможно. Нулевой риск бывает только у того, кто ничего не делает. Однако при постановке эффективной системы безопасности вполне возможно сделать этот

риск минимальным. Объектом безопасности бизнеса являются ресурсы в самом широком смысле: активы, имущество, информация, интеллектуальная собственность, клиенты, персонал, технологии и так далее.

Система должна охватывать всех сотрудников, начиная с руководителя и заканчивая техническим персоналом.

Сегодня не существует универсальной системы безопасности. Каждая система безопасности - уникальный проект, пригодный только для предприятия, для которого он разработан и внедрен.

Организация безопасности бизнеса - постоянный процесс, но который способен обеспечить деятельность предприятия, бизнеса на бесконечно длительное время.

- Какое направление своей деятельности вы считаете приоритетным?

- У нас несколько направлений: это и судебно-экономическая экспертиза, аудиторская деятельность, банкротство физических лиц, образовательная деятельность. Трудно сказать о приоритетах, каждое направление очень важное, нужное...

- Какие цели и задачи себе ставите?

- Цели, наверное, как и у любого бизнеса – дальнейшее развитие, а задач действи-

тельно много, и их для нас ставят наши клиенты. Наверное, уже давно прошло то время, когда зарабатывание денег было единственной задачей бизнеса. Хочется своим делом улучшать качество жизни людей, нашего города и помогать в этом другим предпринимателям. И если это пойдет по «цепочке» от каждого представителя бизнеса, представляете, как будет здорово?

- Кто ваш главный и самый частый клиент?

- Каждый клиент, который к нам пришел, – главный. Вне зависимости от того, это успешный предприниматель, которому нужна постановка системы экономической безопасности, или бабуля-пенсионерка, которая попала в «долговую яму» и ей нужна помощь по списанию долгов, или начинающий предприниматель, которому надо помочь в выборе системы налогообложения. Но, конечно, в основном наши клиенты – предприниматели – настоящие, будущие или предприниматели в прошлом, получившие в результате предпринимательской деятельности проблемы, с которыми мы и помогаем справиться.

- Каким образом выстроен ваш образовательный процесс?



- Прежде всего, это передача практических знаний и опыта. Согласитесь, теорию можно почитать дома на диване. При этом, если взять, например, Налоговый Кодекс, разве можно его понять с первого раза прочтения начинающему предпринимателю? Для обычного человека, не профессионала в этой сфере, он же не читает (да простят меня наши законодатели!), а вот перевести его «на русский язык», разложить в схемы, в таблицу, чтобы из одной схемы можно было понять, что это за налог, - как раз одна из наших задач на семинарах.

Пример: попробуйте прочитать в Налоговом Кодексе, что такое налог ЕНВД. Прочтением он воспринимается сложно, а вот в схеме становится сразу понятным для расчета и понимания для сравнения, выгодна ли она при том или ином виде деятельности. На обучении мы не только рассчитываем на примерах, какая система налогообложения выгодна, «стыкуем» одни нормативные акты с другими или учим рассчитывать «точку безубыточности» в проекте. Мы даем реальные советы, как защитить свой бизнес, сохранить его, как взаимодействовать с проверяющими, какие риски встречаются на пути бизнеса и как эти риски минимизировать. Могу сказать с полной уверенностью: наши тренинги дают уникальные знания, возможные сразу к применению. Отзывы о наших семинарах и тренингах всегда только положительные. Весь образовательный процесс строится исключительно на практических кейсах, примерах, даются

реальные решения возникающих в процессе бизнеса проблем и задач и возможность их применять.

- Расскажите о наиболее важных достижениях вашей организации - что это за проекты?

- Все наши проекты для меня очень важные. Например, уникальный партнерский проект «Бизнес-школа для подростков», когда все до единого родители в голос после обучения заявляли: «Спасибо вам! Дети за неделю изменились! Стали более ответственные за свои действия, слова, поступки, стали более рассудительные, повзрослевшие!» А ведь эти подростки - это наше будущее, как бы высокопарно это ни звучало! Согласитесь, каждый родитель рано или поздно задает себе вопрос: «Как помочь своему ребенку достичь успеха?» И каждому хочется, чтобы его дети правильно выбрали профессию и стали отличными специалистами в своем деле. Бизнес-лагерь для детей - это не просто незабываемые дни школьных каникул, но и обстановка бизнес-творчества, уникальная образовательная программа, деятельность в малых группах до 10 человек, новые друзья и впечатления.

Бизнес-лагерь - это творческий проект, благодаря которому состоится знакомство ребят с миром реального бизнеса, современными трендами, образовательными практиками. Это движение к новым экономическим знаниям, открытиям, самостоятельным действиям и результатам. Это встреча тех, кто разделяет ценности предпринимательства.

Или проект «Женская бизнес-школа». Открыть такую школу - это было мое личное желание, успешно воплотившееся в жизнь. Его целью была помощь костромским женщинам в создании безопасного и прибыльного бизнеса. Обучение в школе длилось два месяца и было совершенно бесплатным для слушательниц. В программу входили правовые основы предпринимательской деятельности, основы маркетинга, бухгалтерского учета и отчетности, налогообложения, бизнес-планирования, трудового права, брендинга.

Это и проект «Повышение финансовой грамотности граждан», где мы ежедневно проводим по 1-2 бесплатных консультаций для незащищенных слоев населения, это и списание долгов физическим лицам и спецаудит, где мы защищаем интересы собственника.

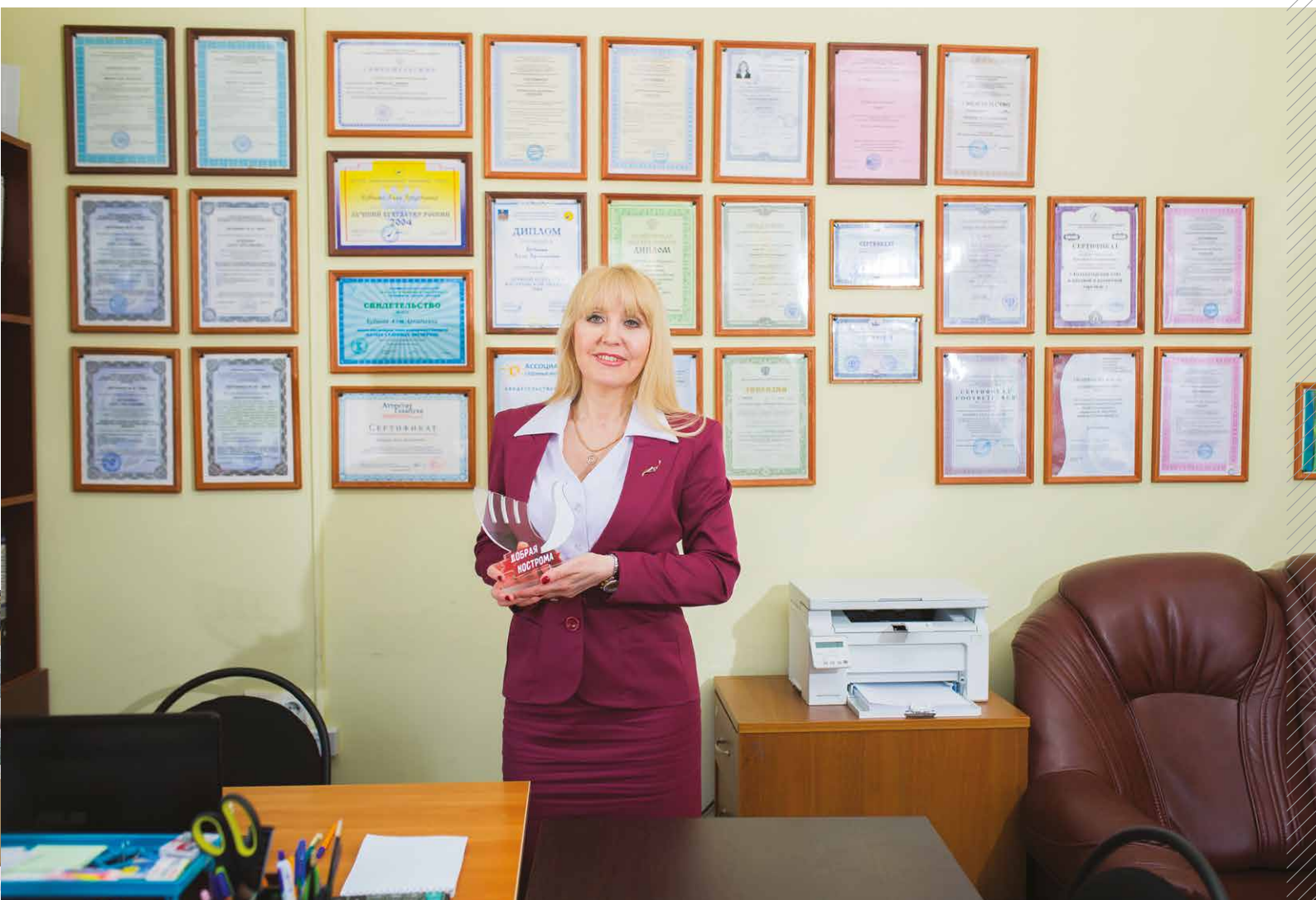
- Традиционный вопрос: поделитесь планами на будущее.

- Продолжение работы над повышением финансовой грамотности предпринимателей, вывод проекта «Бизнес-лагерь для подростков» с регионального на федеральный уровень, написание учебника предпринимательства для подростков, проведение судебно-экономических экспертиз, значение которых трудно переоценить при финансовых спорах, защита интересов собственников при аудиторских проверках. Одним словом, мы продолжим работу по всем направлениям и будем реализовывать новые интересные проекты.



«WE HELP TO COPE WITH PROBLEMS»

In one of the interviews, the forensic and economic expert, director of the Center for Forensic Expertise and Audit, co-founder of FinExpert, auditor, lecturer of the Institute of Business Security Alla Bubnova said: «A person should love the business which he or she is engaged in.» And indeed: all lines of multifaceted activity are equally loved by her, to each she gives a part to herself and her soul.



– Mrs Bubnova, if we talk about business security in general: what criteria can it be determined by?

– Security is the first vital necessity of any system. And business is not an exception and it needs to organize security. If we rephrase Federal Law No. 2446-1 of 05.03.1992, then business security can be defined as the state of protection of owners against internal and external threats. While doing business, one should never forget that entrepreneurship is always a risk. Even the definition of entrepreneurial activity specifies that it is an independent activity carried out at one's own risk, aimed at the systematic receipt of profits

from the use of property, the sale of goods, the performance of work or the provision of services.

The task of the business organization system is to minimize these risks, and allocate resources to increase profits. At all my seminars I recommend businessmen and entrepreneurs, while doing their professional work, never forget about the organization of the economic security system, which includes activities that allow avoiding threats to business or minimize them.

Given the internal multidimensionality of business and many external links at all levels – financial, industrial, social – modern business

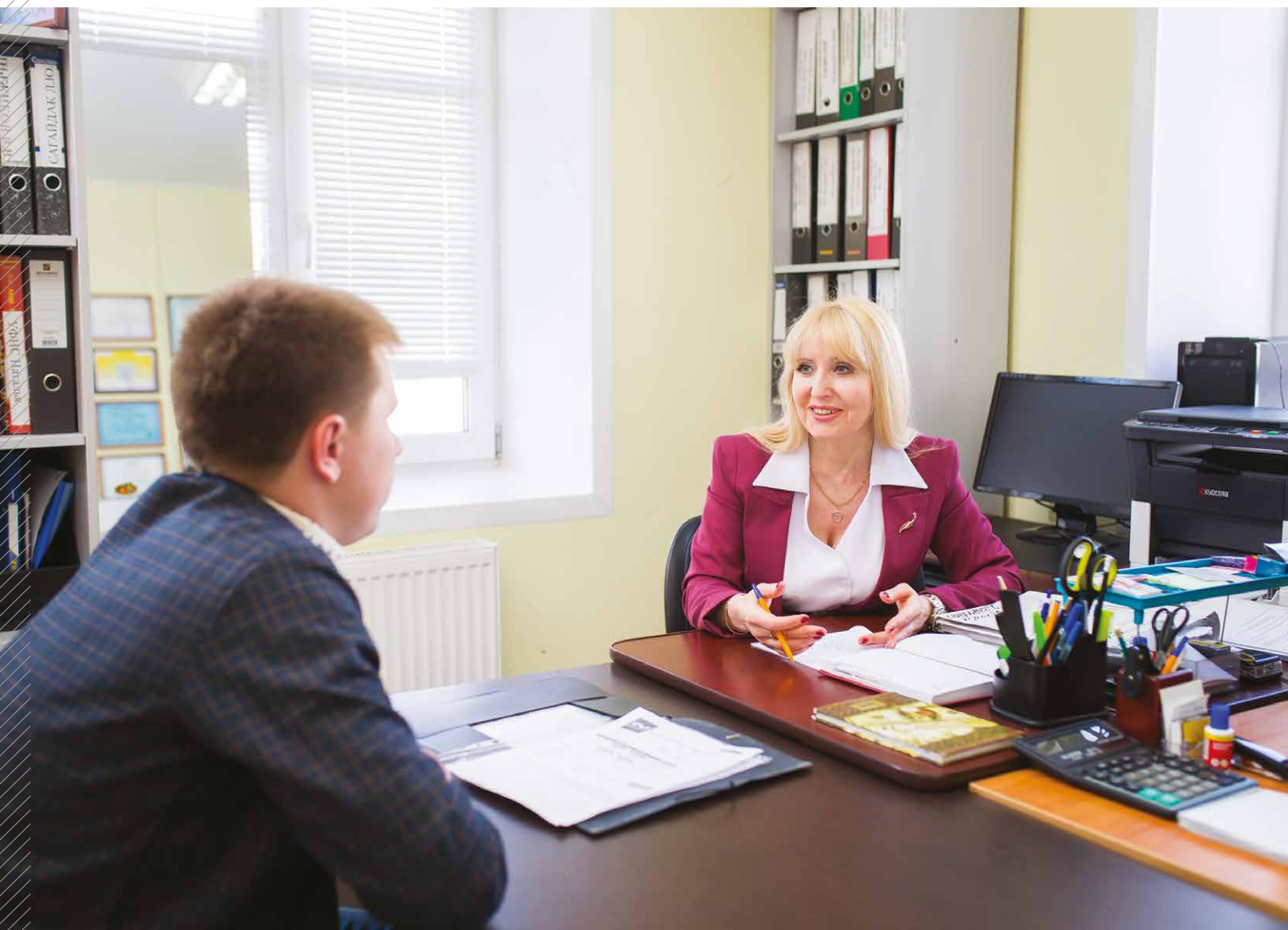
is vulnerable enough.

Any, even the slightest conflict with state control bodies, partners, competitors, employees, social environment can lead to a situation that seriously threatens business.

It is important to understand that business security is relevant for all enterprises, regardless of their size – from small business to large corporations.

To effectively maintain business security at the required level, you need not only to know all external and internal factors, but also to constantly monitor possible threats.

Here is an example: practice shows that if the owner does not take part in the control



and construction of the security system of his or her business, the hired managers often work in such a way as to achieve their personal goals, including illegally enriching themselves at the expense of the owner. And there are many such options. Often it is difficult for a director himself to shift from the goal of maximizing profit to the purpose of organizing the system of economic security. But the receipt of profits cannot indicate that the enterprise is in economic security. It is impossible to zero risks. Zero risk is only for someone who does not do anything. However, when setting an effective security system, it is quite possible to make this risk minimal. The object of business security is resources in the broadest sense: assets, property, information, intellectual property, customers, personnel, technology and so on.

The system should involve all employees, from the director to the technical staff.

Today there is no universal security system. Each security system is a unique project, suitable only for the enterprise for which it is designed and implemented.

The organization of business security is an ongoing process, but it is capable of ensuring

the activities of an enterprise, business for an infinitely long time.

– What line of your activity do you consider as a priority?

– We have several activities: forensic and economic expertise, audit activities, bankruptcy of individuals, educational activities. It's hard to speak about priorities, each area is very important, necessary...

– What are your goals and objectives?

– The goals, probably, are like for any business – further development, but there are really many tasks, and they are put for us by our customers. Probably, the time when earning money was the only task of business has passed long ago. I want to improve people's quality of life, our city and help other businessmen in this. And if it goes along the «chain» from every representative of business, can you imagine how great it will be?

– Who is your main and most frequent client?

– Every client who came to us is the main one. Regardless of whether this is a successful entrepreneur who needs a system of economic security, or a retired grandmother

who is in a «debt hole» and needs assistance in writing off debts, or a starting entrepreneur who needs help in choosing a tax system. But, of course, mostly our clients – entrepreneurs – are real, future or entrepreneurs in the past, who got problems as a result of business activity, which we help to cope with.

– How is your educational process built?

– First of all, this is the transfer of practical knowledge and experience. Agree, the theory can be read at home on a sofa. At the same time, if you take, for example, the Tax Code, is it possible for the beginning entrepreneur to understand it from the first reading? For an ordinary person, not a professional in this field, it is also unreadable (let our legislators forgive me!), but translate it «into Russian», put it in diagrams, in a table, so that from one scheme one can understand what kind of tax, is just one of our tasks at the seminars.

Example: try to read in the Code what the UTIL tax is. It is difficult to understand it in written form, but in the scheme it becomes immediately understandable for calculation and understanding for comparison, whether it is beneficial for one or another type of



activity. During our training we not only calculate on examples which tax system is beneficial, we «join» some normative acts with others or we are learning to calculate the «breakeven point» in the project. We give real advice how to protect your business, keep it, how to interact with auditors, what risks are encountered in the way of business and how to minimize these risks. I can say with full confidence: our trainings give unique knowledge, that can be immediately applied. Reviews about our seminars and trainings are always only positive. The entire educational process is built exclusively on practical cases, examples, real solutions are given to the problems arising in the business process and the challenges and the ability to apply them.

– Tell us about the most important achievements of your organization – what are these projects?

– All our projects are very important for me. For example, the unique partner project Business School for Teens, when all the parents after the training stated in the voice: «Thank you! Children changed in a week! They became more responsible for

their actions, words, actions, became more reasonable, matured!» But these teenagers – this is our future, no matter how lofty it may sound! Agree, each parent sooner or later asks himself the question: «How to help a child succeed?» And everyone wants his or her children to choose the right profession and become excellent specialists in their business. Business camp for children is not just unforgettable days of school holidays, but also, Atmosphere of business creativity, Unique educational program, Activities in small groups of up to 10 people, New friends and impressions.

The business camp is a creative project, through which children will get acquainted with the world of real business, modern trends, educational practices. This movement is towards new economic knowledge, discoveries, independent actions and results. This is a meeting of those who share the values of entrepreneurship.

It is the project Women's Business School. It was my personal desire to open such a school, which was successfully realized. Its goal was to help the Kostroma women in creating a safe and profitable business. Schooling

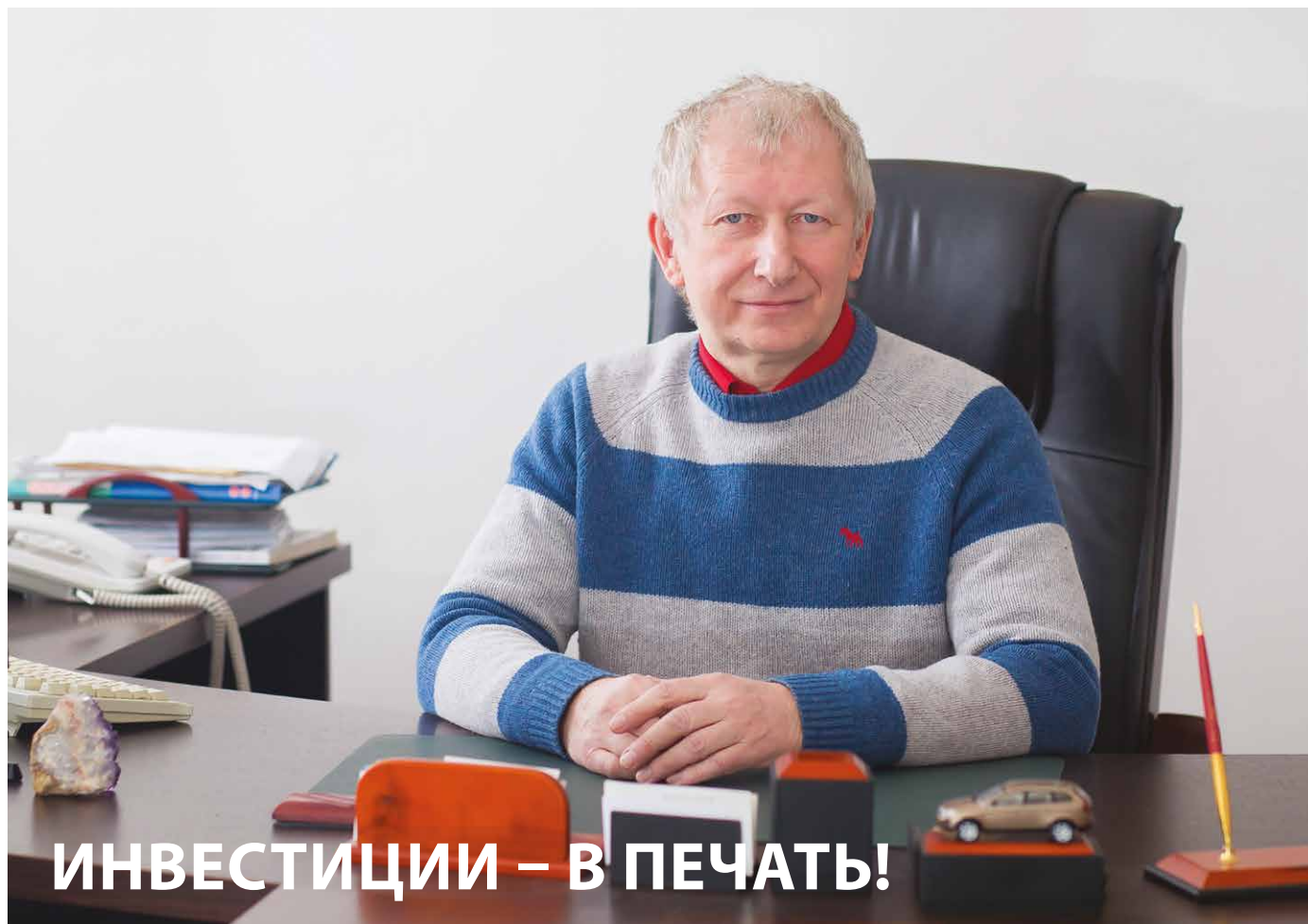
lasted two months and was completely free for students. The program included the legal foundations of entrepreneurial activity, the basics of marketing, accounting and reporting, taxation, business planning, labor law, branding.

This is also the project for Raising the financial literacy of citizens, where we daily hold 1-2 free consultations for the unprotected segments of the population, including writing off debts to individuals and special audit where we protect the interests of the owner.

– The traditional question: can you share your plans for the future?

– We are going to continue work on improving the financial literacy of entrepreneurs, raise the project Business Camp for Teens from the regional to the federal level, writing an entrepreneurial textbook for teenagers, conducting forensic and economic assessments whose importance cannot be overemphasized in financial disputes, protecting the interests of owners in auditing. In a word, we will continue to work in all areas and will implement new interesting projects.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ЛинияГрафик КОСТРОМА



Крупный полиграфический комплекс «Линия График Кострома» за четверть века своего присутствия на рынке полиграфии зарекомендовал себя отличным партнером. Сюда обращаются с заказами различного формата и количества, но на выходе всегда получается продукт неизменно высокого качества. **Рассказывает генеральный директор ЗАО «Линия График Кострома» Юрий Анатольевич Гусев.**

- Юрий Анатольевич, чтобы понять, как вы добились успеха, необходимо знать, с чего же пришлось начинать...

- Да, наша история достаточно длинная. В этом году исполняется 25 лет нашей работы на рынке полиграфии.

Я в свое время окончил Московский полиграфический институт, который сейчас называется Академией печати, по специальности «инженер-механик полиграфического производства». Несколько лет проработал на государственных предприятиях в Екатеринбурге, Ярославле, Костроме. До тех пор, пока в 1993 году, объединившись вместе с партнерами, не создали компанию, которая стала заниматься трафаретной печатью. Так в Костроме появилась первая частная типография.

Кроме трафаретной печати, мы брали заказы на изготовление визиток, буклетов. Но это ведь был непростой 1993 год, полиграфии как таковой в то время не было. Нам пришлось всему учиться. Технологический опыт мы приобретали у наших партнеров – одной из крупнейших столичных компаний, и мы благодарны за наше сотрудничество.

Мы начали развивать офсетную печать, выпускать продукцию с фальцовкой, шитьем, на проволоку, клей. Когда начали выходить дисконтные карты, мы одними из первых в городе закупили технологию и стали законодателями «моды на дисконт».

Так, постепенно, шаг за шагом, мы нарабатывали опыт, обозначили ассортимент. Но полиграфия – сфера постоянно развивающаяся.

Поэтому сказать, что мы достигли всего, чего только можно, конечно, нельзя.

- Чем вы руководствовались при построении своего бизнеса: интуицией, знаниями, верой в победу? Как отслеживали модные тенденции и регулировали спрос на продукцию своего производства?

- Вы знаете, это результат нашего коллективного труда. Мы коллегиально создавали предложения, изучали рынки, занимались маркетингом, ездили на выставки и становились их участниками. Словом, заявляли о себе всеми возможными способами: сначала в своем «домашнем» регионе, затем вышли за его границы и обратили внимание на рынки зарубежные. Много работы пришлось про-



вести, но результат того стоит. Уже к 2000-му году о нас заговорили, появились первые постоянные клиенты, мы стали не просто типографией полного технологического цикла, мы стали типографией, которую уже хорошо знали в родной Костроме и в ближнем и дальнем зарубежье.

- Никогда вас не посещала мысль, что на каком-то этапе можно было бы по-другому выстраивать свою политику?

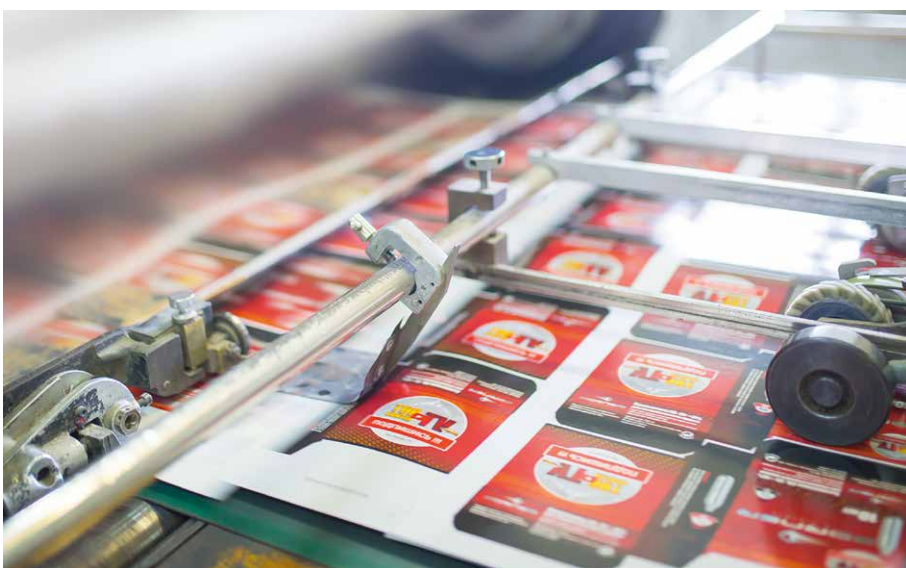
- Естественно, что какие-то проекты не становились успешными, где-то мы терпели неудачу, но в целом, я хочу сказать, что все делали правильно. У нас замечательные творческие клиенты: некоторые из них приходили к нам с такими заказами, что приходилось под них закупать специальное оборудование. Кто-то скажет, что это ненужная трата денег, но для меня это опыт, который рано или поздно пригодится в будущем.

Во многом благодаря такой позиции, мы относительно легко выстояли в кризис 1998 года, не утратили своих позиций в 2014-м, когда столкнулись с последствиями санкционных ограничений.

- В чем они выразились именно для вашего предприятия?

- На нашем производстве велика доля импортной составляющей. Все оборудование, которое мы покупаем, – это высокопроизводительное современное оборудование, произведенное в Германии. Материалы, которые используются в полиграфии (краска, бумага, химия и тд), получаем от зарубежных поставщиков.

Поэтому когда цена на расходные материалы в связи с кризисом увеличилась ровно в два раза, мы стали искать пути снижения затрат и сохранения качества выпускаемой



продукции, в результате смогли еще больше укрепиться на рынке полиграфических услуг.

Время кризиса – это всегда время новых решений!

- Кто ваш клиент?

- Наша клиентская база – это полторы тысячи физических и юридических лиц не только в Костроме, но и в Москве, и в близлежащих городах, Вологде, Череповце, Кирове. Это Республика Татарстан: нашими постоянными заказчиками является ОЭЗ «Алабуга». Выиграли тендер и размещали нашу продукцию в Якутии, Хабаровске. В основном, это рекламные каталоги, баннеры, журналы, брошюры, книги в мягком и твердом переплете, все виды упаковки и многое другое

- А какое из этих направлений вам кажется наиболее перспективным?

- Мы не делаем упор на чем-то одном. Осваиваем и новые для себя технологии, и старые стараемся усовершенствовать, чтобы оставаться динамично развивающимся пред-

приятием, способным удовлетворить самый взыскательный спрос.

Диверсификация позволяет нам успешно выдерживать конкуренцию. Скажем, во второй половине года основная масса заказов – это, как я уже сказал, календари. Весна – время бурной выставочной деятельности, к нам приходят за каталогами, упаковкой и другой рекламной продукцией. Книжки, журналы, газеты размещаем с использованием свободных производственных мощностей в течение всего года.

Мы можем выполнить любой заказ качественно и в срок. Серьезно развиваем направление упаковки, в частности, подарочной.

«Линия График» – стабильно и качественно работающее предприятие, нацеленное на выполнение пожеланий заказчика. Наш коллектив – это сообщество высокопрофессиональных, интересных и доброжелательных людей. Наш заказчик получает технологиче-

скую поддержку и сопровождение заказа от создания оригинал-макета до согласования всех нюансов исполнения работ.

- Можете сформулировать главные принципы ваших отношений с клиентами?

- С каждым клиентом мы работаем как партнеры и стараемся, чтобы наша совместная работа приносила отличные результаты и создавала хорошие, долгосрочные, деловые отношения.

**Издательский дом
«Линия График Кострома».**
Кострома, ул. Титова, д.13.
Телефоны: (4942) 421-424, 322-804
e-mail: info@linia-grafic.ru.

г. Кострома, ул.
Солоницкая, д.1Г.
Телефоны: (4942) 431-030,
430-902, 433-401
e-mail: info@linia-grafic.ru.



INVESTMENTS – IN PRINTING!



The large printing complex Line Graph Kostroma for a quarter of a century of its presence in the printing market has established itself as an excellent partner. They are treated with orders of various formats and quantities, but the output is always a product of consistently high quality.

Yuri Anatolyevich Gusev, CEO of Line Graph Kostroma CJSC, speaks.



– Mr Gusev, in order to understand how you achieved success, it is necessary to know what you had to start with...

– Yes, our history is quite long. This year marks 25 years of our work in the printing market.

I graduated from the Moscow Polygraphic Institute, now called the Moscow State University of Printing Arts, specializing in «mechanical engineer of printing production». Several years I worked at state-owned enterprises in Yekaterinburg, Yaroslavl, Kostroma. Until then, in 1993, I teamed up with partners and created a company that began to engage in screen printing. Thus, the first private printing house appeared in Kostroma.

In addition to screen printing, we took orders for the production of business cards, booklets. But 1993 was a difficult time, there was no printing at that time. We had to learn everything. We gained technological experience from our partners – one of the largest companies of Moscow, and we are grateful for our cooperation.

We started developing offset printing,

producing products with folding, sewing, on wire, glue. When discount cards began to appear, we were among the first in the city to purchase technology and became legislators of «fashion for a discount».

So, gradually, step by step, we have gained experience, set the range of services. But printing is a constantly developing sphere. Therefore, to say that we have achieved everything that is possible, of course, is impossible.

– What guided you in building your business: intuition, knowledge, faith in victory? How did you track fashion trends and regulate the demand for your products?

– You know, this is the result of our collective work. We collectively created proposals, studied markets, engaged in marketing, went to exhibitions and became their participants. In a word, we declared ourselves in all possible ways: first in our «home» region, then we stepped out of its borders and drew attention to foreign markets. A lot of work had to be

done, but the result is worth it. Already by the year 2000, people started talking about us, the first regular customers appeared, we became not just a full-cycle printing house, we became a printing house, which was already well known in our native Kostroma and in the near and far abroad.

– Have you ever been visited by the thought that at some stage it was possible to build your own policy in a different way?

– Naturally, some projects did not become successful, somewhere we failed, but in general, I want to say that everything was done right. We have wonderful creative clients: some of them came to us with such orders that we had to buy special equipment for them. Someone can say that this is an unnecessary waste of money, but for me it is an experience that will sooner or later come in handy in the future.

Largely due to this position we relatively easily survived the crisis of 1998, did not lose our positions in 2014, when we faced the consequences of sanctions restrictions.



– What did they mean for your company in particular?

– The share of the imported component in our production is high. All the equipment that we buy is high-performance modern equipment manufactured in Germany. Materials that are used in printing (paint, paper, chemistry, etc.) are shipped by foreign suppliers.

Therefore, when the price of consumables increased exactly twofold in connection with the crisis, we began to look for ways to reduce costs and maintain the quality of products, as a result, we were able to strengthen even more in the market of printing services.

The time of crisis is always time of new solutions!

– Who is your client?

– Our client base is one and a half thousand individuals and legal entities not only in Kostroma, but also in Moscow, and in the nearby cities of Vologda, Cherepovets, and Kirov. This is also the Republic of Tatarstan: our regular customers are the SEZ Alabuga.

We won the tender and placed our products in Yakutia, Khabarovsk. Basically, these are advertising catalogs, banners, magazines, brochures, books in soft and hard cover, all kinds of packaging and much more.

– And which of these areas seems to you the most promising?

– We do not focus on one thing. We learn new technologies for ourselves and try to improve the old ones in order to remain a dynamically developing enterprise that can satisfy the most fastidious demand.

Diversification allows us to successfully withstand competition. For example, in the second half of the year the bulk of orders are calendars. Spring is a time of teeming exhibition activity, we are visited for catalogs, packaging and other advertising products. Books, magazines, newspapers are produced using free production capacities throughout the year.

We can fulfill any order qualitatively and on time. We seriously develop the services of packaging, in particular, for gifts.

Line Graph is a stable and qualitatively working enterprise, aimed at fulfilling the customer's demands. Our team is a community of highly professional, interesting and benevolent people. Our customer receives technological support and maintenance of the order from the creation of the original layout to the coordination of all the nuances of execution of works.

– Can you formulate the main principles of your relationships with customers?

– With each client we work as partners and try to ensure that our joint work gives excellent results and creates good long-term business relationships.

Publishing house Line Graph Kostroma.

Titova 13, Kostroma.

Phone: (4942) 421-424, 322-804

e-mail: info@linia-grafic.ru

Solonikovskaya 1 G, Kostroma.

Phone: (4942) 431-030,

430-902, 433-401

e-mail: info@linia-grafic.ru



МАГИЯ ДРАГОЦЕННОСТЕЙ



*Рубины мрачные цвели, чернели
в нем,
Внутри пурпурно-кровяные,
Алмазы вспыхивали розовым
огнем,
Дробясь, как слезы ледяные.*

*Бесценными играл заветный
перстень мой,
Но затаенными лучами:
Так светит и горит сокрытый
полутьмой
Старинный образ в царском
храме.
И. Бунин.*



Наверное, нет такого человека в мире, кто был бы совсем равнодушен к чарующему блеску драгоценностей. А сколько писателей и поэтов мировой литературы описывали страсти по драгоценным металлу и камням! Джон Голсуорси в своей известной «Сеге о Форсайтах» рассказывает, как главный герой Сомс дарит своей дочери Флер в годовщину ее свадьбы брошь: «причудливо выточенный, причудливо переливающийся кусочек опала в оправе из драгоценных бриллиантов». «О, какая прелесть!» — обрадовалась Флер. «Венера, выходящая из морской пены, или что-то в этом духе, — проворчал Сомс. — Редкость. Нужно ее смотреть при сильном освещении». Страсти, интриги, войны, любовные романы, предательства и признания в вечной любви... Такова сила драгоценностей. Приблизиться к роскоши и рассмотреть ее при «сильном освещении» и нам помогла Марина Сорокина — директор ОАО «Костромской ювелирный завод».

Костромской ювелирный завод (КоЮЗ) является одним из старейших и наиболее крупных и авторитетных производителей ювелирных изделий, работающих на территории России. Свою историю предприятие ведет с 1939 года. Высокое качество выпускаемой продукции в сочетании с отличным дизайном и широким ассортиментом, позволяющим удовлетворить запросы любого покупателя, — вот основные отличительные признаки КоЮЗ.

Марина Сорокина: «У нас каждый месяц выходит 30-40 новых изделий. Делаем легкие коллекции весом от полутора граммов для массового покупателя с учетом нынешней экономической ситуации. Если раньше в приоритете было золото, то последние два года популярно серебро не только в кольцах и серьгах, но и в значках и брошках. Хорошо идут изделия на темы растительного и животного мира, тематические сезонные коллекции. В начале зимы были популярны значки в виде маленьких конечков, лыж с эмалью, без эмалей. Это необычно, оригинально и стоит действительно копейки. Вот и покупают такие вещи помногу, для подарков очень хороший вариант».

Для производства ювелирных украшений предприятие использует драгоценные металлы и камни самого высокого качества, золото 585 и 750 пробы, а также платину 950 пробы. Кроме того, в украшениях применяется широкий спектр драгоценных и полудрагоценных камней, а также синтетические вставки. Каждый ценитель прекрасного может подобрать изделие по своему вкусу, знаку зодиака и по приемлемой для себя цене.

Ювелирные изделия, различная сувенирная продукция, драгоценная посуда... Выбор подарка для памятной даты, приданого может поставить в тупик только в одном случае — уж очень богатый ассортимент, и определиться в такой красоте довольно непросто. Однако основной акцент в производстве, конечно же, украшения. Костромской ювелирный завод

обеспечивает их серийный выпуск, являясь одним из крупнейших производителей в России и сохраняя свой статус ювелирной столицы России, несмотря на кризисное время.

Марина Сорокина: «Пришлось уменьшить выпуск золота в три раза по сравнению с предыдущими годами и увеличить в 7 раз выпуск серебра. Прежде приезжали туристы и брали золото и бриллианты, а сейчас бриллианты покупают очень мало. Но опускать руки ни я, ни весь мой коллектив не намерены!»

В среднем ежегодно дизайнерами Костромского ювелирного завода разрабатывается более 300 новых моделей украшений для серийного производства. Но какой же ювелир без производства эксклюзивных украшений высокого художественного уровня? Мастера КоЮЗа не ограничены задачами массового производства. Предприятие поддерживает и бережно сохраняет их право на творчество. И сегодня завод выпускает от 40 эксклюзивных изделий в год. И это действительно единичные изделия, по-настоящему уникальные произведения искусства. При этом многие творческие решения, найденные при создании таких изделий, затем применяются при разработке дизайнерских концепций коллекций и серийного производства.

Марина Сорокина: «Задача наших художников – создавать что-то интересное, веселое, радостное, чтобы человек улыбнулся. Ведь жизнь у нас сейчас такая непростая, у всех свои сложности, проблемы, заботы. А увидит человек наше изделие, пусть и маленькое, не дорогое, но вызывающее добрые эмоции, – и порадует, и настроение у него поднимется».

Ручной труд мастера огранки, мастера ювелира передает весь замысел и красоту камня. И художники, разрабатывающие изделия для массового рынка, не теряют свою индивидуальность, поэтому и костромские украшения всегда остаются узнаваемым даже в массовом производстве.

Марина Сорокина: «Наши художники-ювелиры пребывают в постоянном движении.

Чтобы быть востребованными и идти в ногу со временем, им нужно учиться, оставаться в тонусе. Появляются новые технологии, все в этом мире движется вперед. И в ювелирной промышленности – та же ситуация. Например, появилась новая технология – прототипирование. Если раньше взял кусок металла и из него выпиливаешь задуманную вещь, то сейчас ты строишь, вырисовываешь изделие, строишь модель, потом она выливается. Все происходит в разы быстрее, удобнее и легче. Однако и от ручной работы мы не уходим. Например, ту же коллекцию «Русская зима» практически полностью мастера сделали вручную».

Законодателями ювелирной моды остаются итальянцы, они задают тон, идеи и разработки у них шикарные. Сотрудники Костромского ювелирного завода посещают их выставки, чтобы посмотреть, какие темы они берут, с каким металлом работают, какие вставки используют, какие цвета вводят в моду.

Марина Сорокина: «Зима еще в разгаре, но мы уже и о будущей весне подумали. К пробуждению природы готовим коллекцию брошей-подвесок и сережек под названием «Вода». В ней будут серебряные ведерки, наполненные нежными полупрозрачными аквамарины, словно тающими льдинками, аквариумы с рыбками. В бриллиантовой группе пользуется спросом покупателей фантазийная огранка бриллиантов. Мы готовим коллекцию в таком исполнении уже не первый раз и знаем, что она обязательно найдет своего покупателя».

И раз уж речь зашла о моде, не могли мы не спросить руководителя завода о том, что будет модно в наступающем году.

Марина Сорокина: «Всегда беспроигрышна классика, она, как говорится, на все века и времена. Но есть, определенно, и современные направления. Сейчас идет тенденция к спокойному стилю: в моде бледно-розовый, размытые оттенки фиолетового,

матовые пастельные цвета, золотистый.

Еще одна тенденция – цветные яркие камни и камни, контрастирующие с металлом. Изделия с яркими камнями должны гармонично сочетаться с одеждой или ее элементами. Под цвет камней может быть шарфик в тон или отделка блузки. Украшения – это элемент образа, призванный подчеркнуть вашу индивидуальность. Но в наступающем году пусть они работают над созданием эффектного образа, лаконичного и достойного, без вычурности и эпатажа.

У мужчин все, как правило, более консервативно, но и в их моде есть некоторые изменения. Мужчина будет в тренде, если на его галстук будет слегка поблескивать маленький тематический значок на иголке – и этого достаточно. Уже несколько лет признаком хорошего тона у мужчин считаются аккуратные небольшие печатки со скромным бриллиантом или фианитом. То же касается и цепочек: она должна быть не кричащей, но качественной».

Подход к качеству одинаков к любому изделию, выпускаемому заводом. Для всех видов изделий используется только высококачественное сырье и банковская чистота золота. Гранится собственными руками фианит, полудрагоценный и поделочный камень. Контроль качества обязателен на всех участках работ, для любого вида изделий. Здесь каждая модель доводится до совершенства!

Марина Сорокина: «Мастера КоЮЗа делают свою работу достойно и надежно. Наши цепи, как и положено, выдерживают вес до двух килограммов и не рвутся, застежки на наших сережках не ломаются, камни из колец не выпадают. Нам никогда не бывает стыдно за свои изделия, потому что работаем на совесть».

И покупатели, видя это, на протяжении многих лет остаются верны своему любимому бренду, ждут выхода очередных коллекций, новых авторских работ, а это лучшее признание и награда для производителя.



Интересно:

Название «ювелирные украшения», по-английски *jewellery*, произошло от слова *jew*, что переводится, как «еврей, иудей». История уходит корнями в далекое прошлое. В старину представители этого древнего мудрого народа считались самыми признанными мастерами ювелирного искусства. Они и сегодня не сдают позиций.

MAGIC JEWELS



Probably, there is no such person in the world who would be completely indifferent to the enchanting brilliance of jewelry. A lot of writers and poets of world literature described passions for precious metals and stones. John Galsworthy in his famous *The Forsyte Saga* tells how the main character Soames gives his daughter Fleur a brooch on the anniversary of her wedding: It was a curiously carved and colored bit of opal in a ring of tiny brilliants. «Oh!» Fleur cried: «What a delicious thing!» – «Venus floating on the waves, or something,» murmured Soames. «Uncommon. You want a strong light on it.» Passions, intrigues, wars, romance novels, betrayals and confessions of eternal love... Such is the power of jewelry. Marina Sorokina, Director of Kostroma Jewelry Factory LLC, helped us get closer to luxury and consider it under «strong light».

Kostroma Jewelry Factory (KoUZ) is one of the oldest, largest and most authoritative jewelry manufacturers working in Russia. Its history dates back to 1939. The high quality of products, combined with an excellent design and a wide range of items that satisfy the needs of any customer – these are the main distinguishing features of KoUZ.

Marina Sorokina: «We have 30-40 new products every month. We make light collections weighing one and a half grams for mass consumers, taking into account the current economic situation. If earlier gold was in the priority, the last two years silver is popular not only in rings and earrings, but also in pins and brooches. Products on the themes of flora and fauna, thematic seasonal collections are product of the products now. At the beginning of winter, pins in the form of little skates, skis with enamels, without enamels were popular. This is unusual, original and really worth a penny. So they buy a lot of such things, they are a very good option for gifts.»

The company uses precious metals and stones of the highest quality for the production of jewelry, gold of the fineness marks 585 and 750, as well as platinum of the fineness mark 950. In addition, a wide range of precious and semiprecious stones, as well as synthetic inserts are used in jewelry. Every connoisseur of beauty can choose a product according to his or her taste, the sign of the Zodiac and at an affordable price.

Jewelry, various souvenir products, precious dishes... The choice of a gift for a memorable date or dowry can stump in only one case – it is a very rich assortment and it is quite difficult make a choice among such a beauty. However, the emphasis in production, of course, is made on jewelry. Kostroma Jewelry Factory provides their serial production, being one of the largest manufacturers in Russia and retaining its status of the jewelry capital of Russia, despite the crisis time.

Marina Sorokina: «We had to reduce the

production of gold three times compared to previous years, and increase the output of silver by 7 times. Tourists used to come and buy gold and diamonds, and now they practically do not buy diamonds. But my team and me are not going to give up!»

On average, designers of Kostroma Jewelry Factory develop more than 300 new models of jewelry for serial production annually. But any jeweler should be able to produce exclusive jewelry of high artistic level. Masters of KoUZ are not limited by the tasks of mass production. The company maintains and carefully preserves their right to create. And today the factory produces more than 40 exclusive products per year. And these are really individual products, truly unique works of art. At the same time, many creative solutions found in the creation of such products are used to develop design concepts for collections and serial production.

Marina Sorokina: «The task of our artists is to create something interesting, fun, joyful, so that a person smiles. After all, life is so difficult for us now, all have their own troubles, problems, worries. And a person will see our product, even if it's small, inexpensive, but which evokes good emotions, and will be happy, and it will make his or her day.»

The handicraft of the master of cutting, the master jeweler conveys the whole idea and beauty of the stone. And artists who develop products for the mass market do not lose their individuality, therefore, Kostroma jewelry always remains recognizable even in mass production.

Marina Sorokina: «Our artist-jewelers constantly develop. They need to learn, to remain in good shape in order to be in

demand and to keep up with the times. New technologies are emerging, everything in this world is moving forward. And the same situation is in the jewelry industry. For example, there was a new technology – prototyping. If previously they took a piece of metal and create a conceived thing from it, now they build, draw a product, create a model, then it is molded. Everything happens many times faster, more convenient and easier. However, we do not abandon manual work. For example, almost all the collection Russian Winter made by hand.»

Italians remain trend setters of the jewelry fashion, they set the tone, ideas, their works are beautiful. Employees of Kostroma Jewelry Factory visit their exhibitions to see what subject they take, what metal they work with, what inserts they use, what colors are introduced into fashion.

Marina Sorokina: «The winter is still in full swing, but we already think about the coming spring. We are preparing a collection of brooches-pendants and earrings called Water to the awakening of nature. There will be small silver pails filled with gentle translucent aquamarines, like melting ice, aquariums with fish. The diamond group enjoys the demand of buyers for a fancy cut of diamonds. We have already prepared collections in this design and we know that it will find its buyer.»

And since we were talking about fashion, we could not but ask the factory director what will be fashionable in the coming year.

Marina Sorokina: «Classic is always a good choice, it is, as they say, for all ages and times. But there are definitely modern trends. Now there is a trend towards a calm style: pale pink, blurry shades of purple, matte pastel colors, golden are in fashion.

Another trend is colored bright stones and stones, contrasting with metal. Products with bright stones should be harmoniously combined with clothing or its elements. A scarf in the tone or trim of a blouse can be of the color of the stones. Jewelry is an element of one's image, designed to emphasize personality. But in the coming year, let them work on creating a spectacular image, laconic and decent, without pretentiousness and shocking.

For men, everything is usually more conservative, but in their fashion there are some changes. A man will be in a trend if a little pin on a needle will glance on his tie – and that's enough. For several years now, neat little signet with a modest diamond or cubic zirconia have been considered a sign of good taste of men. The same applies to chains: it should not be flashy, but qualitative.»

The approach to quality is the same for any product manufactured by the factory. For all types of products only high-quality raw materials and the bank purity of gold are used. Cubic zirconia, semiprecious and ornamental stone is cut manually. Quality control is mandatory in all areas of work, for any kind of product. Here, each model is brought to perfection!

Marina Sorokina: «The masters of KoUZ do their work with dignity and reliability. Our chains, as intended, can withstand up to two kilograms and cannot be torn, fasteners on our earrings do not break, stones of the rings do not fall out. We are never ashamed of our products, because we work conscientiously.»

And customers, seeing this, remain with their beloved brand for many years, they are waiting for the release of regular collections, new special items, and this is the best recognition and reward for the manufacturer.



Interestingly:

– The word «jewelry» comes from the word «jew». History is rooted in the distant past. In ancient times, representatives of this ancient and wise people were considered the most recognized masters of jewelry art. They still do not lose positions today.

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НА ПЛАТФОРМЕ RSTRADE КОМПАНИЙ ВЫРОСЛО БОЛЕЕ ЧЕМ В 40 РАЗ

Идея создания цифровой платформы, которая объединяла бы основные сервисы, необходимые для ведения внешнеэкономической деятельности производственных предприятий, да к тому же была бы еще и универсальной, возникла у экспертов Российско-Сингапурского Делового Совета в декабре 2015 года. О том, как эта идея находит свою реализацию, мы побеседовали с Исполнительным директором Совета, генеральным директором ООО «Торговый дом «РСДС» Сергеем Прониным.



- Сергей, что понимается под универсальностью платформы?

- Во-первых, универсальность – это многосторонность и многозадачность. То есть это не узкоотраслевая платформа. Она не является только экспортоориентированной или, наоборот, импортоориентированной. Более того, она может использоваться в качестве удобного инструмента внутри страны.

Во-вторых, это глобальность. Термин, придуманный политологами про Евросоюз, где глобальные тенденции и универсализация сочетаются с интересами регионов, стран, отдельных субъектов, очень хорошо подходит к описанию идеологии, лежавшей в основе создания нашей платформы. Функционал RSTrade позволяет смотреть как сквозь призму глобальных процессов, так и в страновом/региональном/отраслевом срезе; как с точки зрения производителя, так с точек зрения поставщиков услуг и потребителей. Более того, реализован функционал на русском, английском, китайском и индонезийском языках. В перспективе – введение ряда восточных и западных языков.

В-третьих, это, как ни парадоксально, патриотичность. Идея была российской, разработка – также российской, и реализуется она российской командой. Мы гордимся страной и надеемся, что наша деятельность способствует ее развитию и возвращению в число передовых технологических держав.

В-четвертых, это открытость. Открытость новым идеям – мы готовы что-то дорабатывать, что-то менять, от чего-то отказываться. Открытость к сотрудничеству. Мы готовы вступать в партнерские отношения с компаниями из разных стран. Мы готовы интегрироваться с платформами, которые, казалось бы, должны быть нам конкурентами. Просто вместе быстрее и

эффективнее можно решать возникающие трудности. Сейчас мы ведем переговоры с рядом компаний из России, Сингапура, Китая и Новой Зеландии о возможности интеграции и создания каких-то новых продуктов и сервисов.

В-пятых, это независимость. И опять же я не вижу здесь никакого противоречия с тем, что мы открыты к интеграции. Мы открыты к сотрудничеству, но к такому, где наше мнение будет восприниматься и уважаться. Надеюсь, что в таком качестве – в качестве равноправных партнеров – нас и будут воспринимать.

И комфортность. Мы надеемся, что нашим партнерам удобно работать с платформой и другими инструментами, предлагаемыми нами. И еще мы любим комфорт в отношениях. Нам нравится работать с рядом поставщиков услуг и общаться с ними как с друзьями, а еще нам комфортно друг с другом. У нас в команде два поколения. Отличные, умные, работающие, с новыми идеями и желанием их реализовать. Им всем по двадцать-двадцать пять – все впереди. Они – наше настоящее и будущее. Второе поколение – в районе сорока (я принадлежу к этой части нашего коллектива). И они интересные и умные, а еще они опытные, поработали «топами» в крупных российских и европейских корпорациях, но почему-то ушли к нам. По сути, в стартап, в некую неопределенность. Думаю, не в последнюю очередь потому, что у нас есть убежденность, что мы сможем добиться того, к чему стремимся.

- Хотелось бы понять, как развивалась платформа, и откуда взялось такое название?

- RS (PC) – это сокращенное от «российско-сингапурский». Первоначально мы думали развивать только это направление, затем поняли, что через Сингапур есть выход на Юго-Восточную Азию, потом стало понятно: Россия – не сама по себе, это часть Евразийского экономического союза, а потом оказалось, что и у представителей других регионов существует интерес к использованию платформы RSTrade (www.rstradehouse.com – прим. ред.).

Как все развивалось? Собрались все эксперты Совета и стали думать, как эффективнее малыми силами справиться с задачей расширения внешнеторгового оборота. Подумали, изрисовали несколько флипчартов и решили, что наиболее эффективно использовать электронные ресурсы. Причем именно платформу, которая включала бы сервисы страхования, возможность проведения оплаты в разных валютах, сервисы правового и финансового сопровождения продавца и покупателя и еще много чего. Через пару месяцев решили добавить инвестиционные паспорта регионов, инвестиционные проекты и каталог потенциальных инве-

сторов. Еще через месяц один из активных членов Совета – компания «Интерскол» – обратилась с просьбой найти надежного поставщика, который мог бы изготавливать однотипные изделия в большом объеме необходимого качества. Мы помогли найти. Но поняли, что это также можно автоматизировать. Так появился раздел «контрактное производство». Сейчас он объединяет не только производителей и заказчиков, но и научно-инженерные коллективы, вузы, стартаповские проектные команды, проектировщиков, компании, предоставляющие сопутствующие сервисы. Надеюсь, сможем развить его раньше и лучше других.

В феврале прошлого года заявили на Правлении Совета, что будем делать платформу – нас поддержали. Уже в мае 2016 года представили платформу в Сочи на большом саммите «Россия – АСЕАН». В ноябре того же года на заседании межправительственной Российско-Сингапурской комиссии высокого уровня объявили о старте платформы, попали в протокол решений этой комиссии. Начали привлекать компании и наполнять товарный ассортимент и сервисы. Затем представляли платформу на многочисленных конференциях, форумах, встречах в России и за рубежом. В итоге к началу сентября у нас было около 500 компаний, из которых 100 – зарубежные. Планировали к концу года увеличить число представленных на платформе компаний до 1200-1400. Однако... В августе прошлого года в рамках саммита стран ЕАЭС в Астане (Казахстан) мы подписали соглашение об интеграции сервисов с Государственной информационной системой промышленности, действующей под эгидой Минпромторга РФ. В результате у нас на платформе оказалось зарегистрировано 81 360 компаний. Это очень серьезная база. Теперь нужно правильно представить возможности российских компаний за рубежом. И это же, а также сервисы, в том числе уникальные, самой платформы должны стать теми магнитами, которые привлекут иностранных партнеров. Мы полагаем, что их число должно серьезно превосходить количество представленных отечественных компаний.

- Сколько стоит разместиться на платформе RSTrade?

- Здесь все по-разному. Вообще-то регистрация и размещение некоторой части товаров бесплатное. Это относится ко всем языкам и странам. Далее существуют разные варианты: либо доплата за количество размещенных карточек товаров, либо это приобретение лицензии на виды услуг или на весь комплект. Кстати, первую лицензию на весь комплект приобрела 1 августа 2017 года Государственная корпорация «Ростех». Мы гордимся, что крупнейшая отечественная промышленная корпорация остановила свой выбор

на нас. Надеемся, что наше партнерство будет взаимовыгодным и окажется долгосрочным.

- Сергей, а кто придумал платформу? У нее есть какой-то определенный отец-основатель или это авторский коллектив?

- Есть и автор, и авторы. Если говорить про автора программного обеспечения, то им является Игорь Антонов. Мы с ним давно знакомы, еще по Авиационной академии Жуковского, которую вместе заканчивали. Он со своей командой был создателем ряда действующих серьезных интернет-площадок и магазинов, написал программное обеспечение, успешно функционирующее в ряде известных компаний.

Что же касается содержания, тех функций, которые нужно было автоматизировать, а также требований к тому, как это сделать в наиболее удобном формате, то здесь авторов идей много, практически весь состав нашей компании. Наибольший же вклад внесли в этот процесс, наверно, нескромно, но все же я и Андрей Быков.

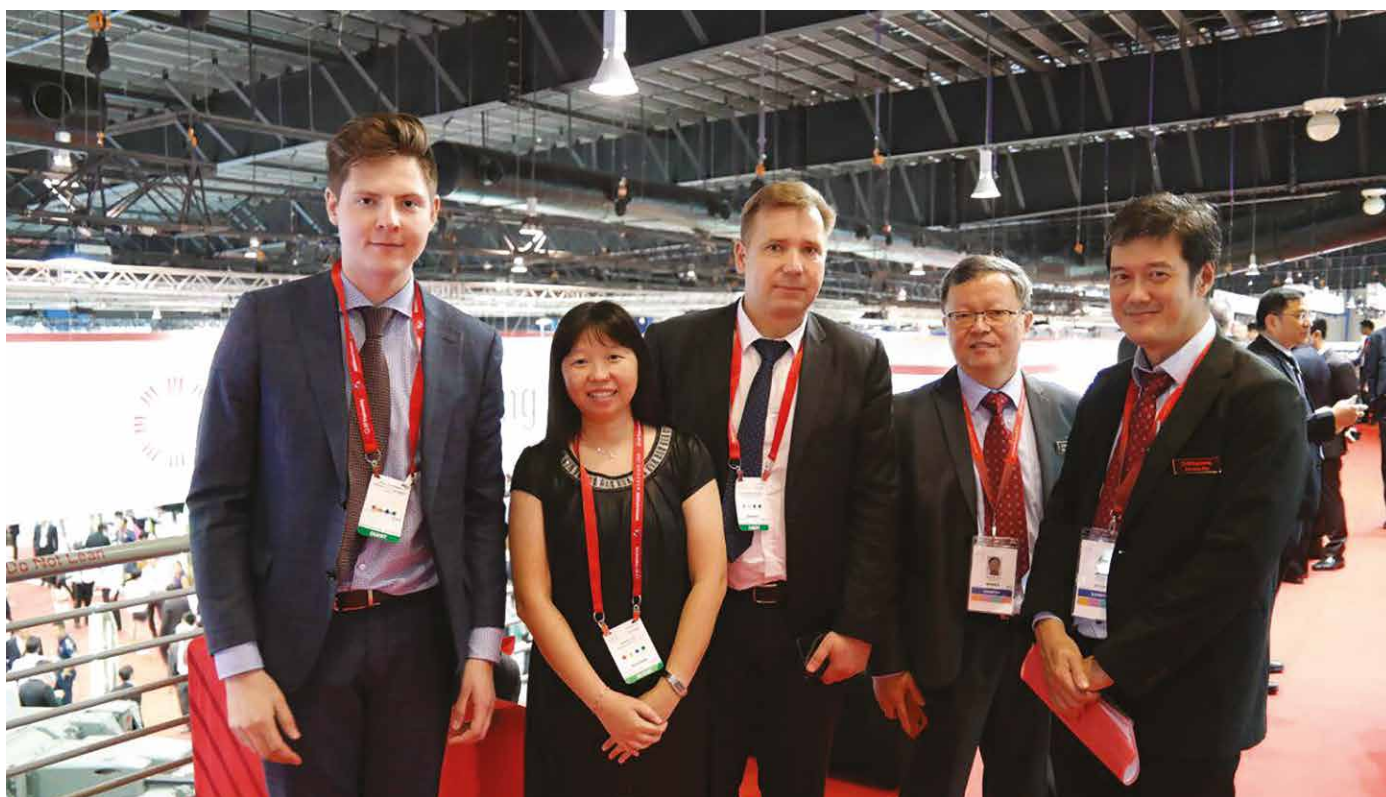
- Мы кратко поговорили об истории возникновения платформы. А каковы перспективы ее развития?

- Едва ли представлю «дорожную карту» сроком на 5-10 лет. Мы, конечно, понимаем, что нужно добавить языки, ввести такие-то и такие-то сервисы, попытаться автоматизировать таможенную, усилить, а где-то просто организовать рекламу платформы за рубежом и ряд других. И мы этим обязательно займемся. Но я не уверен, что эти вопросы будут приоритетными. Предусмотреть все невозможно, ведь рынок развивается по своим законам. С другой стороны, технологии развиваются так стремительно, что невозможно достоверно прогнозировать, в каком направлении пойдет развитие: то ли в направлении сужения специализации, то ли технологии блокчейна и больших данных сформируют совершенно новую архитектуру рынка, неизвестно, будут ли использоваться на нашей платформе криптовалюты. И это создает такое широкое окно возможностей... Конечно, цифровая экономика – это драйвер, но цифрой сыт не будешь. Нужно развивать и онлайн, и офлайн направления. Именно поэтому мы в декабре прошлого года открыли Центр продвижения российских высокотехнологичных компаний. Конечно же, в Сингапуре, где создана уникальная инфраструктура продвижения товаров и услуг на мировой рынок. И поэтому же 17 апреля в Сингапуре мы проводим уже Третий «Российско-Сингапурский бизнес-диалог». Здесь будут представлены инновационные разработки стартапов и крупных корпораций, инвестиционные проекты и много другое. Впервые будет молодежная секция. Ждем интересной работы и приглашаем заинтересованных участников из России, Сингапура и других стран.

THE NUMBER OF COMPANIES REGISTERED ON THE PLATFORM RSTRADE HAS GROWN MORE THAN 40 TIMES

In December 2015 the experts of Russia-Singapore Business Council came up with the idea of the creation of electronic platform that would unite the main services necessary to conduct the international economic activity of industrial enterprises that, besides, would be omni-purpose.

About how this idea finds its realization we talked to the Executive Director of the Council, general director of RSTradehouse LLC Sergey Pronin.



- Sergey! What is meant by the omnitude of the Platform?

- Firstly, omnitude is versatility and multitasking. The Platform is not industry specific. It is not only export-oriented or, on the contrary, import-oriented. Moreover, it can be used as a convenient tool in the country.

Secondly, the Platform is glocal. The term glocality, made up by political scientists about the EU, where global trends and universalization are combined with the interests of regions, countries, particular territorial subjects, suits well to the description of the ideology underlying the establishment of our Platform. The functionality of RSTrade allows to watch through the prism of global processes and in country/regional/industrial sections; both

from the point of view of the manufacturer and from the point of view of service providers and consumers. Moreover, the Platform operates in English, Russian, Chinese and Indonesian. Besides the integration of a number of Eastern and Western languages is planned.

Thirdly, omnitude, paradoxically, means patriotism. The idea was Russian as well as the development and the design team. We are proud of the country where we were born and work and we hope that our activity will contribute to its development and return to the number of the leading technological states.

Fourthly, this also means openness. Openness to new ideas - we are ready to refine something, change something, give up something. Openness is also the openness to

cooperation. We are ready to partner up with companies from different countries. We are ready to integrate with the platforms, which, it would seem, should be our competitors. Simply together you can faster and more efficiently solve the emerging difficulties and break through the stone walls of misunderstanding and mistrust. Currently we are negotiating with a range of companies from Russia, Singapore, China and New Zealand on the possibility of integration and the creation of some new products and services.

Fifthly, it is an independence. And again, I do not see any contradiction here with the fact that we are open to integration. We are open to cooperation, but to such interaction, where our opinion will be perceived and respected. I

hope that in this quality - as equal partners - we will be perceived.

And, perhaps, the last one, but not the least - it means a comfort. We hope that our partners feel comfortable working with the Platform and other tools offered. And we love comfort in a relationship. We really enjoy working with a number of service providers and communicate with them as friends, and we also feel ease with each other. In fact, we have two generations. We have such a wonderful youth. As it's said, they are incomprehensible Ys and Zs, but in fact, excellent, smart, hard-working with new ideas and desire to realize themselves. They all are nearly 20-25 years old - it's all ahead of them. They are our present and future. The second generation is about forty (I belong to this part of our team). And they are interesting and smart, and they are also experienced, they worked as top managers in major Russian and European corporations, but for some reason they left to join us. In fact, to the startup, to some kind of uncertainty. I think, not least because we feel comfortable together, and we possess the conviction that we will be able to achieve what we aspire to.

- Yes, a good team where everyone trusts each other is extremely important. I'm glad that you have this. And yet, Sergey, I would like to understand how the Platform was in progress, and where did this name come from?

- If you don't mind, I'll start with the last part of your question. RS - is acronym from «Russia-Singapore». Initially we thought to develop only this direction, then we realized that via Singapore there is an entrance to Southeast Asia. Afterwards it became clear that Russia is not in itself, it is a part of the Eurasian Economic Union and it turned out that representatives of other regions have an opportunity and interest in using the RSTrade Platform (www.rstradehouse.com - ed.).

And how did things develop? Now it seems everything is simple and ordinary. All the experts of the Council met and began to think about how to cope more effectively with the task of expanding foreign trade turnover by weak forces. We thought about and brainstormed (even loudly called this evening a «strategic session»), used up several flip charts and decided that the usage of electronic resources would be the most efficient way. We decided to create the Platform. And immediately not a catalog, but a platform that would include insurance services, the capability to pay in different currencies, legal support services, financial support for sellers and buyers and later we realized a whole lot of other things. In a couple of months, we decided to add more investment passports of the regions, investment projects and a catalog of potential investors. One month later, one of the active members of the Council Interskol company made a request for a reliable supplier, that could produce the same-type products in a large volume of required quality. We helped

to find it. But we realized that this can also be automated. This is how the section «contract manufacturing» appeared. Now it unites not only manufacturers and customers, but also scientific and engineering collectives, universities, start-up project teams, designers, companies that provide related services. I hope we can develop it earlier and better than others.

In February last year, it was announced on the Board of the Council that we would create the Platform - and we were supported (morally). Already in May 2016, the Platform was presented in Sochi at the major summit «Russia - ASEAN». In November of the same year at the session of the High-Level Russia-Singapore Commission the launch of the Platform was announced, and we were introduced to the Protocol of decisions of this Commission. We began to attract companies and fill the product range and services. Then we presented the Platform at numerous conferences, forums, meetings in Russia and abroad. As a result, by the beginning of September we had about 500 companies, of which 100 were foreign companies. It was planned by the end of the year to increase the number of companies represented on the Platform to 1200-1400. However... in August of the same year within the framework of the EAEU Summit in Astana (Kazakhstan), we signed an agreement on the integration of services with the State Information Industry System operating under the auspices of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. As a result of this integration, we had over 93,000 companies on the Platform. We cleared the base slightly, removed the duplications and so on. It turned out that on November 24, 2017 (a year after the launch) 81,360 companies were registered on the RSTrade Platform. This is a very serious basis. Now we need to imagine properly the opportunities of Russian companies abroad. This fact, as well as services, including unique ones, and the Platform itself should become the magnets that attract foreign partners. We believe, that their number should seriously exceed the number of represented domestic companies.

- How much does it cost to be placed on the RSTrade Platform?

- Here everything is different. Generally, the registration and placement of some of the goods are free of charge. This applies to all languages and countries. Then there are different options: the additional payment for the number of flypages of goods or the acquisition of a license for the specific types of services or for the whole package. By the way, the first license for the whole set was acquired on August 1, 2017 by the State Corporation Rostec. We are proud that the largest Russian industrial corporation has chosen us. We hope, that our partnership will be mutually beneficial and will prove to be long-term.

- Sergey! And who came up with the Platform, if it, of course, has a certain

founding father or a team of authors?

- There are an author and authors. If we talk about the author of the software - is Igor Antonov. We have known each other for a long time as far back the Zhukovsky Air Force Engineering Academy, which we graduated together, although different faculties. Together with his team he created a range of serious Internet sites and shops, wrote software that successfully operating in a number of well-known companies. As for the content, the functions that needed to be automated, as well as the requirements for the most convenient format - there are a lot of authors of ideas, practically the whole composition of our company. The greatest contribution to this process, probably immodest, but still, was made by me and Andrey Bykov.

- We briefly talked about the history of the Platform. Apparently, the time has come to ask about the prospects for its development.

- If you think that I will present a development schedule chart or, as they say the "road map" for a period of 5-10 years, it is hardly possible. We, of course, realize, that we need to add languages, introduce some certain services, try to automate customs, strengthen or somewhere simply organize advertising for the Platform abroad and others. And we will do embark upon it. But I'm not sure, that these issues will be prioritized. It is impossible to foresee everything. Yes, because the market develops according to its own laws, we should follow the course of events or be half a step ahead. On the other hand, technologies are developing so rapidly that it is impossible to reliably predict in which direction the development will go: either in the direction of narrowing of the specialization, or the technologies of blockchain and big data will form a completely new architecture of the market. For now, no one can even predict whether cryptocurrency will be used on our Platform. And that is great! This creates such a wide window of opportunity that it is now not a window, but a whole gate. What I want also to say is that the digital economy is a driver, but you will not be satisfied with the figure. Well, there are always the first and second levels of Maslow. For us this means that we need to develop both online and offline directions.

That is why, in December 2017 we have presented the Overseas Center for promotion of Russian high-tech companies and initiated its work. It is precisely in Singapore. A unique infrastructure for the promotion of goods and services to the global market has been created there. Also that is why we hold the III "Russia-Singapore Business Dialogue". Innovation companies and investment projects will be presented there. Parties agreed to hold Youth panel of the Forum for the first time. We are looking forward to breathtaking work and we invite all the interested parties from Russia as well as South-East Asia to participate in the event.

БИЗНЕС ЛЮБИТ ПОЛИТИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ



Компания 3М была основана пятью предпринимателями в 1902 году в городке Ту Харборс (шт. Миннесота, США) как горнодобывающая компания, сосредоточенная на производстве абразивов. Сегодня 3М — международная корпорация, которая производит тысячи уникальных продуктов: от материалов для здравоохранения и промышленности до товаров для дома и офиса. Деятельность компании 3М базируется на научных открытиях и разработках. Один из президентов компании Льюис Лер отметил: «Не существует бизнеса, где мы не могли бы придумать новые технологии».

Чем живет компания с такой богатой историей в наши дни, мы спросили у Глеба Трофименко, руководителя бизнес-группы Промышленность, одной из крупнейших бизнес-групп в компании 3М Россия.

- Наверное, есть в нашей стране люди, которые ничего не слышали про вашу компанию, но таких, кто ни разу не пользовался ее продуктами, скорее всего, нет. Достаточно вспомнить клейкую ленту Scotch® таре или клейкие листочки Post-it®. А какую продукцию 3М чаще всего используете вы сами?

- Ежедневно мы пользуемся потребитель-

скими товарами 3М. К примеру, на кухне - это различные губки для мытья посуды и уборки помещений Scotch-Brite®. Если дома необходимо повесить что-либо на стену, можно не сверлить и не портить обои, а воспользоваться нашими удивительными крючками Command™, которые надежно фиксируются на стене и легко удаляются. В 3М шутят, что в каждом из нас есть что-то от 3М. Компания

поставляет на рынок полную линейку стоматологической продукции, пломбировочные материалы 3М используются стоматологами по всей России. Я использую световозвращающие материалы 3М для того, чтобы быть видимым на дороге в темное время суток, это нашивки на одежде, наклейки на велосипед, а также световозвращатели, маленькие брелоки на сумки. Экраны моего ноутбука и

мобильного телефона защищены фильтрами защиты информации 3М, иногда пользуясь автокосметикой 3М. Кстати, утеплитель Thinsulate®, который можно найти сегодня не только в одежде и обуви, но и в подушках и одеялах, - это тоже изобретение компании 3М.

С этим мы сталкиваемся в повседневной жизни. Но компания 3М все-таки, прежде всего, ориентирована на сегмент B2B. Бизнес-группа Промышленность, которую я возглавляю, поставляет на рынок решения для российской промышленности. Это различные абразивы, промышленные клеи и клейкие ленты, заменяющие механические соединения и сварку, материалы для авторемонта, автомобилестроения, полимерные добавки и многое другое.

- В России любят поговорку про двух зайцев, гоняясь за которыми одновременно, рискуешь не поймать ни одного. Большинство компаний обычно имеют довольно узкий профиль. Направления деятельности вашей компании поражают своим разнообразием. Как 3М умудряется «сочетать несочетаемое», не упускать ни одного из «зайцев»?

- В компании 3М существует 5 бизнес-групп, в зависимости от рынков, для которых предназначены те или иные продукты и решения. Например, бизнес-группа Потребительские товары занимается как раз продуктами для дома и офиса. Как я уже упоминал, бизнес-группа Промышленность производит и поставляет продукцию для российской промышленности.

При этом даже внутри одной бизнес-группы существует четкое деление на отделы. Например, в составе нашей бизнес-группы есть отдел, занимающийся продукцией для авторемонта, который работает на этом узком сегменте рынка. Еще один отдел занимается решениями для полимерной промышленности, и он полностью фокусируется именно на данном рынке и заказчиках. Это, с одной стороны.

А с другой, у нас есть 46 технологических платформ, которые лежат в основе всех наших инноваций и продуктов. Иногда кажется, что «зайцы» разные, но если посмотреть с точки зрения физико-химических свойств продукции, технологии, используемые для производства, к примеру, клея для пломб, крючков или клейких лент, во многом идентичны. То есть, получается, что «зайцы» похожи.

И это, конечно, является огромным стратегическим конкурентным преимуществом компании 3М. Потому что добавляет устойчивость компании. Если тот или иной рынок испытывает проблемы или давление, то за счет того, что мы работаем практически на всех рынках, мы удерживаем баланс.

Сегодня в России нефтегазовая и полимерная отрасли активно развиваются, чего нельзя сказать об электронной промышленности, поэтому мы ориентируем наш портфель на первые две отрасли, что позволяет нам получать хорошие результаты. В азиатских странах, наоборот, электронная промышленность играет основную роль для нас, как для компании.

Более того, такое конкурентное преимущество позволяет нашей компании, выходя на рынок к заказчикам с одним продуктом, предлагать им более широкую линейку и из других отраслей. В таком процессе взаимодействия с клиентом, часто рождаются идеи, которые впоследствии воплощаются в инновационном продукте, новой технологии.

- У компании 3М в России два завода – в Волоколамске и на территории ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане. Чем они занимаются и есть ли планы на строительство новых предприятий?

- Наш первый завод был открыт в 2008 году в Волоколамске. Все начиналось с антикоррозионных покрытий и одноразовых респираторов. Сегодня на заводе производятся средства индивидуальной защиты, продукция для авторемонта, антикоррозионные покрытия, продукция для офиса и для ухода за домом, материалы для обеспечения безопасности дорожного движения.

С момента запуска первой производственной линии в Волоколамске общий объем производства вырос в пять раз, в 2015 году начал экспорт продукции, произведенной в России.

При запуске производства в Волоколамске мы начинали работу со сборочных операций и производства отдельных элементов, затем последовательно углубляли степень локализации. 3М придерживается стратегии избирательной локализации. Мы производим в России продукты, которые востребованы на этом рынке. Основная задача волоколамского завода – углубление уровня локализации выпускаемой продукции, расширение ли-



нейки продукции, произведенной в России из локальных компонентов.

В 2015 году открыт второй производственный комплекс ЗМ в РФ, в ОЭЗ «Алабуга».

Сегодня там производятся жидкие антикоррозионные покрытия, планируется размещение дополнительных производственных линий, возможен перенос части мощностей из Волоколамска. Площадь завода в Татарстане изначально была спроектирована так, чтобы вмещать в полтора раза больше мощностей, чем на заводе в Волоколамске.

- А новое строительство пока не предвидится?

- Я думаю, что нам потребуется некоторое время для того, чтобы полностью загрузить завод в Алабуге. Но у нас далеко идущие планы, мы рассматриваем возможности расширения производства, а также увеличения и углубления локализации. Не исключено, что может возникнуть необходимость задумать-ся и о третьей производственной точке.

- Одна из задач вашей компании - поощрять инициативу, обеспечивать развитие талантов сотрудников и их лидерских качеств. Как эта задача реализуется в России? Инвестирует ли ЗМ в России в научные разработки или только в производство?

- Действительно, компания ЗМ большое внимание уделяет развитию своих сотрудников и их лидерского потенциала. Лидерские качества оцениваются при приеме на работу, а также ежегодно на всех уровнях. В ЗМ высшее руководство обычно выходит из рядовых сотрудников компании, мы довольно редко приглашаем руководителей бизнеса либо высший менеджмент со стороны.

Для развития лидерских качеств, конечно, нужна соответствующая атмосфера и культура, которая поддерживается в ком-

пании уже на протяжении более 100 лет. Для сотрудников составляются и реализуются программы развития, коучинговые сессии, тренинги, как индивидуальные, так и коллективные, долгосрочные программы, такие как ежегодные «Месяцы развития», которые решают актуальные задачи обучения и развития на определенный период времени. Например, в 2015 году, когда была очень высокая волатильность рубля, особая программа в компании была посвящена тому, как помочь людям быстрее адаптироваться, проявить повышенную стрессоустойчивость. Инвестиции в сотрудников оправданы, если сотрудники развиваются и растут, то вырастет и компания.

Я уже говорил о развитии локального производства ЗМ в России. Во всех подразделениях ЗМ в мире существует такая цепочка: бизнес, производство и R&D. Бизнес определяет то, что производится в каждой конкретной стране, а производство во многом определяется R&D. Поэтому для нас важно развивать научно-исследовательскую деятельность наряду с созданием производственных мощностей. Это дает возможность приблизиться к локальным заказчикам, у которых часто бывают достаточно специфические требования.

На заводе в Волоколамске работают три сертифицированные R&D лаборатории. Они разрабатывают инновационные продукты с учетом специфики российского рынка и поддерживают практически все локализованные в России линейки продукции.

К примеру, в Волоколамске налажено производство полировальных паст для авторемонта. Не так давно наши инженеры разработали незамерзающую поли-

ровальную пасту, потому что для России это актуально. Паста может подвергаться воздействию отрицательных температур при хранении и транспортировке, в связи с чем теряет свои потребительские свойства. Для нас очень важно исключить любые риски для качества нашей продукции, поэтому мы и разработали такую пасту, которая не замерзает при температуре минус 20 градусов и позволяет гарантировать неизменно высокое ее качество и результат работы с применением этого продукта.

- Вопрос, без которого в наше время трудно обойтись: как сказываются на работе компании в России международные санкции?

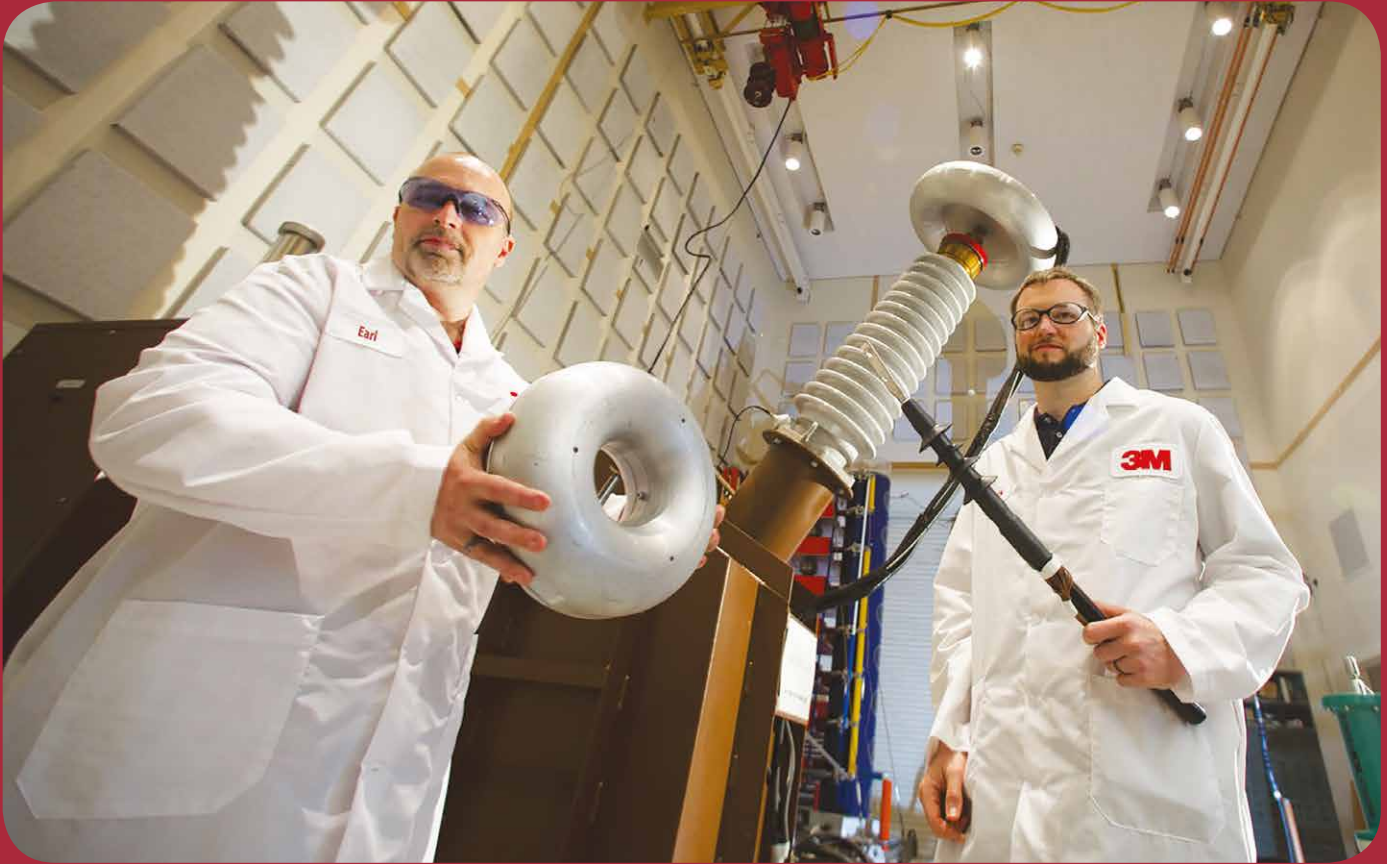
- Конечно, санкции никогда положительно не сказываются на бизнесе. Но компания ЗМ международная, 70% бизнеса находится за пределами США. Наш основной тренд - это локализация на местных рынках, производственные площадки ЗМ расположены по всему миру. В России мы продолжаем инвестировать в локализацию, укрепляем отношения с партнерами из российского бизнеса, взаимодействуем с государственными органами в рамках векторов развития, которые наше государство определило на ближайшее время. Мы надеемся, что политическая обстановка нормализуется, потому что бизнес любит политическую стабильность.

- А программа импортозамещения помогла?

- Программа импортозамещения стимулирует нас более активно инвестировать в локальные производства и даже помогает расти на некоторых рынках. Так, те линейки продукции, которые локализованы в России, демонстрируют хороший рост.



BUSINESS LIKES POLITICAL STABILITY



The 3M Company was founded in 1902 in Two Harbors, Minnesota (USA) by five entrepreneurs as a mining company focused on the production of abrasives. Today 3M is an international corporation that produces thousands of unique products: from materials for healthcare and industry to home and office goods. 3M Company is based on scientific discoveries and innovations. Lewis Lehr, one of 3M chairman and chief executive officer, noted: «There isn't a business where we don't have to come up with a new technology».

We asked Gleb Trofimenko, country business leader of Industrial business group, one of the largest business groups in 3M Russia about the actual life of the company.

– Probably, there are people in our country who have not heard anything about 3M company, but those who have never used its products, most likely do not exist. Suffice it to recall Scotch® tape, or sticky Post-it® Notes. And what kind of 3M products do you use most often?

– We use 3M consumer goods every day. For example, in the kitchen, these are various Scotch-Brite® sponges for washing dishes and for cleaning premises. If you

need to hang something on the wall in your house, you don't have to drill and damage the wallpaper, but use our amazing Command™ hooks, which are securely fixed on the wall and easily removed. In 3M we joke that in each of us there is something from 3M. The company delivers to the Russian market a full line of dental products, 3M filling materials are used by dentists all over Russia. I use 3M reflective materials to be visible on the road in the dark, these are stripes on clothes, bicycle stickers, as well as

reflectors, small trinkets on bags.

The screens of my laptop and mobile phone are protected by 3M privacy filters, sometimes I use 3M auto cosmetics. By the way, Thinsulate® insulation, which can be found today not only in clothes and shoes, but also in pillows and blankets, is also an innovation of 3M Company.

We encounter this in everyday life. But 3M is, above all, focused on the B2B market segment. The Industrial business group that I am heading supplies solutions for

the Russian industry. These are various abrasives, industrial adhesives and adhesive tapes, replacing mechanical connections and even welding, materials for auto repair, automotive, special polymer materials and much more.

– In Russia they love a saying about two rabbits, chasing them simultaneously, you risk not catching one. Most companies usually have a rather narrow profile. The product lines of 3M company amaze with their diversity. How does 3M manage to «combine uncombinable», and not to miss any of the «rabbits»?

– There are 5 business groups in the company, depending on the markets for which these products or solutions are intended. For example, the Consumer business group supplies products for home and office. As I mentioned, the Industrial business group manufactures and supplies products for the Russian industry. At the same time, even within one business group, there is a clear division into departments. For example, in the structure of our business group there is a department dealing with products for auto repair, which operates on this narrow segment of the market. Another department deals with solutions for the polymer industry, and is fully focused specifically on this market and customers. This is on the one hand. On the other hand, we have 46 technological platforms that underlie all our innovations and products. Sometimes it seems that the «rabbits» are different, but if you look from the point of view of the physical and chemical properties of the products, the technologies used for production, for example, glue for fillings,

hooks or adhesive tapes, are largely identical. That is, it turns out that the «rabbits» are similar. And this, of course, is a huge strategic competitive advantage of 3M. Because it adds stability to the company. If a particular market is experiencing problems or pressure, then we keep the balance due to the fact that we work in almost all markets. Today the oil and gas and polymer industries are actively developing in Russia, which cannot be said about the electronics industry, so we are targeting our portfolio in the first two sectors, which allows us to get good results. In the Asian countries, on the contrary, the electronics industry plays a major role for us as a company. Moreover, this competitive advantage allows our company, when entering the market with one product, to offer the customers a broader range from other industries. Ideas are often born in this process of close interaction with the client, which are subsequently embodied in an innovative product, a new technology.

– The 3M company has two plants in Russia – in Volokolamsk and in the SEZ Alabuga in Tatarstan. What are they engaged in and are there any plans for the construction of new enterprises?

– Our first plant was opened in 2008 in Volokolamsk. Everything started with anti-corrosion coatings and disposable respirators. Today, the plant produces personal protective equipment, products for car repair, anti-corrosion coatings, products for the office and for home care, materials for road safety. Since the launch of the first production line in Volokolamsk, the total production volume has increased five-fold, in 2015 we started to export the products manufactured in Russia. At the very beginning at the Volokolamsk plant we did the assembly operations

and production of individual elements, then consistently deepened the level of localization. 3M adheres to the strategy of selective localization. We manufacture in Russia products that are in demand on this market. The main task of the Volokolamsk plant is to deepen the level of localization, expand the range of products manufactured in Russia from local components. In 2015, the second 3M manufacturing facility was opened in Russia, in the SEZ Alabuga. Today, liquid anticorrosion coatings are produced there, additional production lines are planned to be installed, and some of Volokolamsk's capacity may be transferred. The area of the plant in Tatarstan was originally designed in such a way as to accommodate a half times more capacity than the plant in Volokolamsk.

– A new construction is not expected?

– I think that it will take us some time to fully load the plant in Alabuga. But we have far-reaching plans, we are considering the possibilities of expanding production, as well as increasing and deepening localization. It is possible that it may be necessary to think about the third manufacturing facility.

– One of the tasks of your company is to encourage the initiative, to ensure the development of talents of employees and their leadership attributes. How is this task being realized in Russia? Does 3M invest in Russia in research and development or only in manufacturing?

– Indeed, 3M pays great attention to the development of its employees and their leadership potential. Leadership attributes of employees are assessed when hiring, as well as annually, at all levels. In 3M top management usually consists of ordinary employees of the company, we rarely invite



business executives or top management from outside. To develop leadership potential of course, an appropriate atmosphere and corporate culture is needed, which has been maintained in the company for more than 100 years. Development programs, coaching sessions, trainings, both individual and collective, long-term programs, such as the annual "Development Months" which solve the actual tasks of training and development for a certain period of time, are drawn up and implemented for the employees. For example, in 2015, when there was a very high volatility of the ruble, a special program in the company was devoted to how to help people adapt faster, to show increased stress resistance. Investments in employees are justified, if employees develop and grow, then the company will grow.

I have already spoken about the development of local production of 3M in Russia. In all 3M subsidiaries in the world there is such a chain: business, production and R&D. Business determines what is produced in each particular country, and production is largely determined by R&D. Therefore, it is important for us to develop research and development activities along with the manufacturing capacities. This makes it possible to approach local customers and meet their needs, which are sometimes quite specific.

At the Volokolamsk plant there are three certified R&D laboratories. They develop innovative products specially for the Russian market, and support virtually all localized product lines in Russia. For example, in Volokolamsk, the production of polishing pastes for auto repair has been established. Not so long ago, our engineers developed

a non-frozen polishing paste, because it is important for Russia. The paste can be exposed to negative temperatures during storage and transportation, and therefore loses its consumer properties. It is very important for us to exclude any risks for the quality of our products, that's why we developed a paste that does not get frozen at minus 20 degrees, and provides consistently high quality and the result of work using this product.

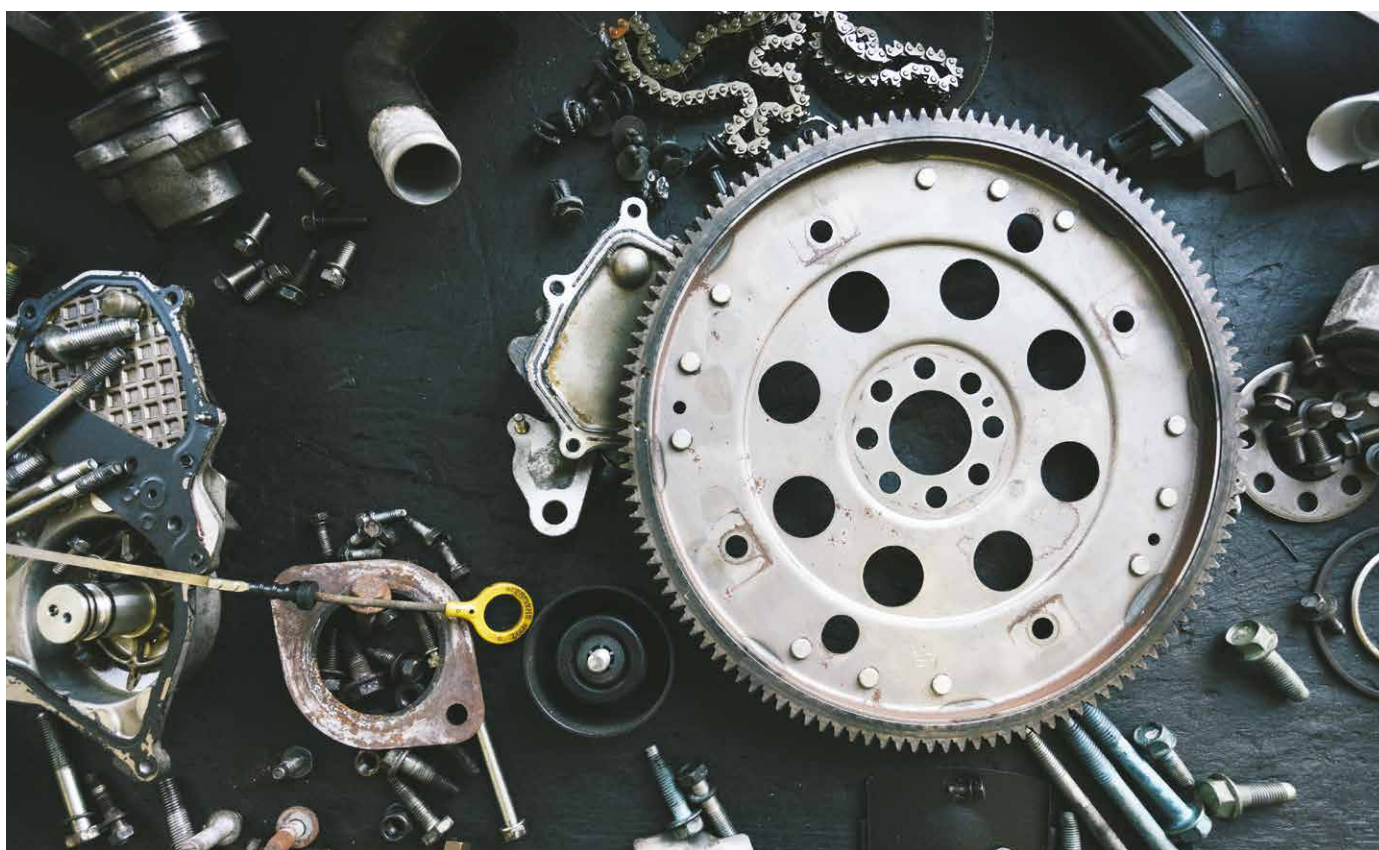
– Today we cannot avoid the question: how do international sanctions affect the work of the company in Russia?

– Of course, sanctions never affect business positively. But the 3M company is an international corporation, 70% of the business is outside the US. Our main trend is

localization in local markets, 3M production sites are located all over the world. In Russia, we continue to invest in localization, strengthen relations with partners from Russian business, interact with government agencies in the framework of development vectors that our state has determined for the near future. We hope that the political situation will return to normal, because business likes political stability.

– Did the import substitution program help?

– The import substitution program encourages us to invest more actively in local production, and even helps to grow in some markets. So, those product lines, which are localized in Russia, demonstrate good growth.



«МЫ УМЕЕМ ИДТИ НА КОМПРОМИССЫ»

Логистических компаний у нас появилось достаточно много. Как выбрать из огромного количества именно ту, чтобы потом не раскаиваться, не сожалеть, не подсчитывать убытки?

Опыт деятельности делится генеральный директор ООО «Рент-Депо» Екатерина Кочеткова.



— Екатерина Анатольевна, своим примером Вы опровергаете широко распространенное мнение большинства мужского бизнес-сообщества о том, что бизнес — не женское дело. Уже 5 лет Вы руководите успешно развивающейся компанией на рынке логистики. Расскажите, как Вам это удается?

— Работа для меня — это драйв. Если ты получаешь от работы удовольствие, то выплеск адреналина тебе обеспечен, а к этому быстро привыкаешь и уже не можешь отказаться от этого ощущения. Успех твоей работы — это именно тот стимул, который заставляет тебя двигаться дальше, развиваться самой и развивать компанию, в которой ты работаешь.

— А как появилась идея начать бизнес в сфере логистики, почему именно она?

— Однажды попав на склад, как мне тогда показалось, внушительных размеров, была впечатлена его площадью и теми перспективами, которые открывались при его использовании. Хотя по сегодняшним меркам, он был небольшим — 7000 квадратных метров. Но именно это захватило, захотелось развивать, улучшать, добиваться каких-то результатов. Таким был мой старт в логистике. Работая в этой сфере, я смогла реализовать свои умения: например — выработать логическое

мышление, ведь логика — это важнейшая составляющая любого бизнес-процесса.

— С чего началась жизнь компании? В ноябре 2013 года Вы приобрели первое складское помещение на территории Московской области в г. Старая Купавна. Можно считать это точкой отсчета?

— Отправной точкой стал 2015-й год, когда один из трех арендаторов съехал с территории склада, и освободилось порядка 12000 квадратных метров. Вот тогда и появилась идея у собственников создать в холдинге «Русский сервис» отдельное юридическое лицо, которое будет отвечать за заполнение всех собственных складов и развитие логистики. Это и было стартом компании ООО «Рент-Депо».

— Расскажите, как развивался бизнес? С какими трудностями сталкивались? Как удалось не только удержаться на плаву, но и успешно развиваться?

— Трудности возникали и возникают постоянно, но именно это и вызывает драйв. Постоянное движение вперед, постоянный анализ и просчитывание всевозможных вариантов развития того или иного сценария. Неусыпный контроль и невыполнимые, на первый взгляд, цели не дают расслабиться и снижать темпы. Мы всегда были амбициозны,

поскольку за нами с самого начала были все ресурсы холдинга «Русский сервис».

— Есть ли на сегодняшний день в сфере логистики конкурентоспособные компании вашего уровня? И чем вы от них отличаетесь?

— Если открыть справочник компаний, занимающихся 3PL услугами, увидим большой перечень совершенно разных компаний, но я не могу считать их конкурентами, поскольку у нас разные цели, другие подходы. Наша цель — это решить проблему клиента с минимальными затратами, показав при этом максимально хороший сервис и качество услуг. Гибкий подход позволяет решать даже нестандартные задачи, и это дает нам возможность быть вне конкуренции. Все клиенты развиваются по-разному, но всем им присуща потребность в минимизации затрат. Мы с пониманием относимся к этому желанию.

— Я знаю, что складской учет и складские операции осуществляются под управлением WMS-системы. Расскажите подробнее.

— Система WMS позволяет не только управлять потоками и всей структурой склада, но дает возможность в онлайн-режиме иметь исчерпывающую информацию по товарным остаткам на любой момент времени. Исключительная возможность системы WMS

позволяет анализировать выработку каждого сотрудника склада, задействованного в обработке товара, и на основе этого анализа устанавливать стимулирующую составляющую для каждого сотрудника. Это позволит им трудиться более эффективно и, следовательно, мы добьемся сокращения издержек. Данная система позволяет подобрать именно те инструменты и процессы, которые будут эффективны именно на определенном складе и применимы к определенной товарной группе.

— **Каковы ваши кадры? На сегодняшний день это порядка 1500 человек. Работать в такой успешной компании одновременно интересно и престижно, а с другой стороны, можно «потеряться». Какие требования предъявляете к своим сотрудникам и что предлагаете взамен?**

- Человеческие кадры для нашей компании – это, в первую очередь, люди, у которых энтузиазм в крови, и они этим энтузиазмом заражают вновь пришедших людей. Сотрудники, которые имеют опыт работы в нашей компании от полугода и которые принимают темп и интенсивность работы нашей компании, приходя в другую организацию, начинают совершенствовать процессы работы и добиваться положительных результатов, ставя, в первую очередь, именно скорость и качество. Что нам дает возможность добиваться таких результатов? Именно совершенствование и обучение персонала в процессе работы дает положительный результат. Сотрудник для нас - это не сухая единица в таблице, это, прежде всего, человек, который при правильном отношении к нему, при вложении в него знаний и умений, может давать потрясающие результаты. Многие мои ученики так или иначе добиваются положительных результатов, часть из них уже стали директорами компаний, кто-то директорами по логистике в крупных холдингах и начальниками отделов логистики. Работа в нашей компании, и в частности со мной, дает не только личностный и профессиональный рост, но и приносит неплохой заработок.

— **Среди постоянных клиентов «Рент-Депо» такие «громкие» имена, как «Мегамикс», Danon, «Ферреро». Продолжите список. Почему выбирают именно вас? В чем секрет успеха?**

- МТС, Мегафон, Билайн, АбхазПродЭкспорт и этот список можно продолжать бесконечно. Почему выбирают нас? В основном, за нестандартный подход и за хорошее качество предоставляемых услуг, за поиск оптимальных тарифов, которые мы можем предложить клиенту, за компромиссы, позволяющие находить такие решения, которые будут одинаково выгодны и нам, и нашим клиентам.

— **В какой мере отразилась на работе компании политика по импортозамещению? Вы считаете эти перемены к лучшему? Чего Вы сами себе пожелали бы в будущем?**

- Импортозамещение положительным образом сказалось на работе нашей компании. У нас появились партнеры, которые стали поставлять на российский рынок исключительно продукцию отечественного производства.

Сегодня товары, произведенные в России, приятно удивляют своим качеством. Более того, у нас в холдинге есть компания ООО «Дивеевское» - высокотехнологичное предприятие молоко и зерноперерабатывающего

направления с развитым производством молочной, кисломолочной продукции и имеющее полный замкнутый цикл производства, переработки и реализации продукции собственного производства. История хозяйства - это непрерывный поиск наиболее эффективных форм хозяйствования, постоянное внедрение новейших технологий. Если брать этот сегмент рынка, то рост виден невооруженным глазом. Преобразования в сельском хозяйстве сопровождались крупными изменениями в растениеводстве - резко увеличились площади обрабатываемых земель. За короткий срок земледелие превратилось из одностороннего зернового в многостороннее. Стали задумываться о дополнительных финансовых вливаниях в эту область и развитии доли в общем пакете холдинга.

— **Чего я могла бы пожелать себе в будущем?**

- Дальнейшего роста, сохранять те же темпы, увеличивать объемы и повышать качество оказываемых нами услуг, привлекая еще большее количество клиентов. Нашей компании я пожелаю увеличения капитала, а именно увеличения количества складов, развития транспортной составляющей холдинга. Чтобы в будущем мы смогли счастливо избежать любых коллапсов.





«WE KNOW HOW TO COMPROMISE»

We have quite a lot of logistics companies. How to choose from a huge variety the one so that not to repent, regret, calculate the losses? **Ekaterina Kochetkova, CEO of Rent-Depo shares her experience.**

– Mrs Kochetkova, by your example you refute the widespread opinion of the majority of the male business community that business is not a woman's occupation. For 5 years you have been running a successfully developing company in the logistics market. Tell me, how do you manage to do it?

– For me work is a drive. If you get pleasure from work, then the adrenaline rush is assured to you, and you quickly get used to it and you cannot give up this feeling any more. The success of your work is exactly the stimulus that makes you move on, develop yourself and develop the company in which you work.

– And how did the idea to start a business in the field of logistics appear, why did it come about?

– Once visiting a warehouse of an impressive size, as it seemed to me then, I was impressed by its area and the prospects that opened up when it was used. Although by today's standards it was small – 7000 square meters. But this is what seized, I wanted to develop, improve, achieve some results. This was my start in logistics. Working in this field, I was able to implement my skills: for example – to develop logical thinking, because logic

is the most important component of any business process.

– How did the company's life begin? In November 2013 you acquired the first warehouse in the Moscow region in Staraya Kupavna. Can this be considered as a starting point?

– The starting point was the year 2015, when one of the three tenants left the warehouse, and vacated about 12,000 square meters. That's when the idea of owners to create in the holding Russian Service a separate legal entity that will be responsible for filling all its own warehouses and developing logistics arose. This was the start of the company Rent-Depo LLC.

– Can you tell me, how did the business develop? What difficulties did you encounter? How did you manage not only to stay afloat but also to develop successfully?

– Difficulties arose and arise constantly, but this is what causes the drive. Constant movement forward, constant analysis and calculation of all possible variants of development of this or that scenario. Vigilant control and impossible, at first glance, goals do not allow us to relax and slow down the pace. We have always been ambitious, since from the very beginning we had all the

resources of the Russian Service holding company.

– Are there any competitive companies of your level in the sphere of logistics today? And what makes you different from them?

– If you open a directory of companies involved in 3PL services, we will see a large list of completely different companies, but I cannot consider them to be competitors, because we have different goals, different approaches. Our goal is to solve the client's problem with minimum expenses, while showing the best possible service and quality of services. A flexible approach allows us to solve even non-standard tasks, and this gives us the opportunity to be out of competition. All clients develop differently, but all of them have a need to minimize costs. We are sympathetic to this desire.

– I know that warehouse accounting and warehouse operations are carried out under the control of the WMS-system. Can you tell me more about it?

– The WMS system allows not only managing the flows and all the structure of the warehouse, but also gives an opportunity to have comprehensive information on commodity balances at any time in online mode. The exceptional ability of the WMS system allows analyzing the performance of each employee of the warehouse involved in the processing of goods, and on the basis of this analysis establishes a stimulating component for each employee. This will allow them to work more efficiently and, consequently, we will achieve cost reductions. This system helps you to select exactly the tools and processes that will be effective at a specific warehouse and applicable to a particular product group.

– Who are you employees? For today it is about 1500 people. To work in such a successful company is both interesting and prestigious, and on the other hand, one can «get lost». What are the requirements for your employees and what do you offer in return?

– The staff of our company is, first and foremost, people who have enthusiasm in their blood, and they infect newcomers with this enthusiasm. Employees who have six months of experience in our company and who take the pace and intensity of our company's work, when they come to another organization, start improving work processes and achieve positive results, putting first of all precisely the speed and quality. What gives us the opportunity to achieve such results? It is the improvement and training of personnel in the process of work that gives a positive result. For us an employee is not a dry unit in a report, it is, above all, a person who, with the right attitude towards him or her, with the investment of knowledge and skills, can give tremendous results. Many of my students somehow achieve positive results, some of them have already become directors of companies, some are logistics directors in large

holdings and chiefs of logistics departments. Working in our company, and in particular with me, gives not only personal and professional growth, but also brings good earnings.

– Among the regular customers of Rent-Depo there are such «famous» names as Megamix, Danone, Ferrero. Continue the list. Why do they choose you? What is the secret of success?

– MTS, Megafon, Beeline, AbkhazProdExport and this list can be continued. Why do they choose us? Basically, for the non-standard approach and for the good quality of the services provided, for finding the optimal tariffs that we can offer to the client, for the trade-offs that allow us to find solutions that will be equally beneficial to us and our customers.

– To what extent has the policy on import substitution affected the company's work? Do you consider that these changes are for the better? What would you wish for yourself in the future?

– The import substitution had a positive impact on the work of our company. We got partners who began to supply the Russian market with exclusively domestic products.

Today, goods produced in Russia are pleasantly surprising with their quality. Moreover, our holding includes the company Diveevskoe LLC – a high-tech enterprise of milk and grain processing with a developed production of dairy, fermented milk products and having a complete closed cycle of production, processing and sale of own production. The history of the company is an incessant search for the most effective forms of management, the constant introduction of the latest technologies. If we consider this segment of the market, then growth is visible by the naked eye. The transformation in agriculture was accompanied by major changes in horticulture – the areas of cultivated land sharply increased. In a short time, farming has turned from one-sided grain to a all around one. We began to think about additional financial injections into this area and development of a share in the holding's total stake.

– What could I wish myself in the future?

– Further growth, maintain the same pace, increase volumes and improve the quality of our services, attracting even more customers. I would like to wish our company to increase the capital, namely, the number of warehouses, to develop the transport component of the holding. So that in the future we could easily avoid any collapse.



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИИ

В Сочи 16 февраля завершился Российский инвестиционный форум – крупнейшая площадка по продвижению региональных инвестиционных проектов, в котором приняли участие политики, представители федеральных и региональных органов власти, предприниматели – руководители российских и зарубежных компаний. Организатором Форума выступил Фонд «Росконгресс».

Форум в Сочи в этом году собрал рекордное количество участников — больше 6000 человек из 63 стран. Среди них представители федеральных и региональных органов власти, ведущие экономисты, руководители крупных отечественных и зарубежных компаний. По сравнению с 2017 годом, количество участников Форума выросло на 27%. Так, в мероприятии приняли участие 6123 человека из России и 63 международных стран. В РИФ принял участие премьер-министр Дмитрий Медведев, который провел две встречи — с представителями бизнеса и с главами регионов.

В Форуме приняли участие 896 представителей российского делового сообщества, 204 представителя иностранных компаний. Среди них 487 компаний из России и 116 иностранных компаний из таких стран, как Австрия, Беларусь, Великобритания, Виргинские острова, Виргинские острова (Великобритания), Вьетнам,

Германия, Греция, Дания, Индонезия, Испания, Италия, Казахстан, Каймановы острова, Кипр, Китай, Люксембург, Нидерланды, Нормандские острова, США, Таиланд, Турция, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

407 глав российских и 80 глав иностранных компаний. Свои делегации на форум командировали 83 региона России, причем 77 из них – на уровне глав. 20 государств были представлены главами иностранного дипломатического корпуса в России.

Свои инвестиционные возможности продемонстрировали 52 субъекта России, представив на стендах реальные проекты. Самым крупным стендом традиционно отличился Краснодарский край, муниципалитеты которого подготовили к форуму порядка 440 инвестиционных предложений. Площадь застройки выставочных стендов и стендов партнеров составила 8800 кв. м.

Что касается главной цифры — объема

привлеченных инвестиций — то она фактически в два раза превысила ожидания организаторов, которые говорили о 400 млрд рублей. За время работы Форума было подписано 538 соглашений и протоколов о намерении на общую сумму 794 млрд рублей. В прошлом году цифра была значительно меньше — 490 млрд. И это только те соглашения, сумма которых не является коммерческой тайной. В прошлом году эта цифра была на 300 млрд меньше. В лидерах Краснодарский край, который заключил 190 соглашений на общую сумму 223 млрд рублей.

Самой крупной сделкой стала продажа основателем сети магазинов «Магнит» Сергеем Галицким 29,1% акций ВТБ. Сумма сделки составила 138 млрд рублей. ООО «РусАл Тайшет» и Внешэкономбанк подписали соглашение о строительстве Тайшетского алюминиевого завода мощностью 429 тысячи тонн. Сумма сделки составляет 80,3 млрд рублей. Сделку о строительстве



автомагистрали вокруг Аксая на сумму 77,4 млрд рублей заключили Ростовская область и «Российские автомобильные дороги».

Среди подписанных Фондом «Росконгресс» соглашений о стратегическом партнерстве следует отметить значимые трехсторонние соглашения о взаимодействии с российскими регионами по продвижению их инвестиционных и экспортных проектов. Соглашения о сотрудничестве были заключены с 20 субъектами: Астраханской, Архангельской, Брянской, Владимирской, Иркутской, Калужской, Кемеровской, Магаданской, Омской, Тульской и Ульяновской областями, Еврейской автономной областью, Камчатским краем, республиками Башкортостан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карелия, городом Севастополем и Пермским краем.

На продвижение российских стартапов на рынки Китая (включая Гонконг) и Индии нацелено соглашение Фонда «Росконгресс» с Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ). Также Фондом «Росконгресс» подписаны соглашения о сотрудничестве с Российско-Американской ТПП, «Деловой Россией», «Медиахолдингом „Эксперт“», «Национальным Центром развития государственно-частного партнерства», Ассоциацией юристов, с Союзом «Молодежные социально-экономические инициативы», МГИМО МИД России.

Программа РИФ-2018 была насыщенной. В рамках деловой программы Форума прошло 55 мероприятий, посвященных трем направлениям: «Бизнес в регионах. Придать

новый импульс»; «Улучшая качество жизни»; «Новая региональная политика: совершенствуя управление», в них приняли участие более 500 спикеров.

Участники обсудили вопросы новой региональной политики и бизнеса, результаты создания инновационных кластеров и улучшение качества жизни, цифровой экономики, финансирования инфраструктурных проектов, проектное управление.

Впервые на Форуме работала специальная коммуникационная площадка — кейс-зона, где участники получили возможность презентовать свой инвестиционный проект перед отечественными и зарубежными инвесторами, познакомиться с актуальными мировыми тенденциями по заданной проблематике и расширить свои компетенции.

Также впервые на Форуме был реализован новый формат мероприятия — «Открытый диалог с губернатором». Благодаря этому, на площадке кейс-зоны представители бизнеса, госструктур, инвестиционных компаний и СМИ смогли принять участие в неформальных беседах с главами субъектов о возможностях развития бизнеса в регионе, инвестиционной экосистеме и планах на будущее.

Еще одним «новшеством» стала платформа для НКО. Лаборатория НКО — новая инновационная социальная платформа Фонда «Росконгресс» для продвижения и поддержки развития системной благотворительности в России и консолидации некоммерческого сектора на международном уровне. Лабора-

тория НКО — это пространство, посвященное деятельности российской благотворительности: место для презентаций успешных и инновационных проектов, коворкинг для обмена идеями и компетенциями.

К открытию Форума «Сочи-2018» Фонд «Росконгресс» приурочил запуск нового информационно-аналитического портала. Платформа представляет интерактивную библиотеку знаний и систему навигации по сессиям, спикерам и экспертам, аналитическим материалам, темам мероприятий Фонда.

Была презентована и первая дистанционная регистрация бизнеса через онлайн-сервис «Деловая среда» от Сбербанка, с помощью которой предприниматель в четыре шага может сформировать заявку о регистрации бизнеса. Для этого ему достаточно предоставить персональные данные, выбрать вид предпринимательской деятельности, систему налогообложения и оплатить госпошлину, не покидая сайт.

Для глав регионов организаторы Форума предоставили особый сервис — «Гостиную губернаторов». В новом переговорном комплексе прошла 81 встреча глав субъектов с участниками и гостями мероприятия в неформальной обстановке.

Работала и гостиная «Росконгресс», где прошло более 40 деловых встреч с представителями бизнеса и профильными министерствами регионов России, а также состоялись церемонии подписания соглашений о сотрудничестве.

По материалам сети интернет. Фото с сайта: <http://forumsochi2018.tassphoto.com>



INVESTMENT OPPORTUNITIES OF RUSSIA

The Russian Investment Forum, the largest platform for promoting regional investment projects, which brought together representatives of the federal and regional authorities, leading economists and entrepreneurs, and the heads of major domestic and foreign companies, concluded in Sochi on 16 February 2018. It was organized by the Roscongress Foundation.

This year the Forum in Sochi gathered a record number of participants – more than 6000 people from 63 countries. Among them there were representatives of federal and regional authorities, leading economists, heads of large domestic and foreign companies. Compared to 2017, the number of Forum participants increased by 27%. So, 6123 people from Russia and 63 countries took part in the event. The RIF was attended by Prime Minister Dmitry Medvedev, who held two meetings with business representatives and regional leaders.

The Forum was attended by 896 representatives of the Russian business community and 204 representatives of foreign companies, including 487 companies from Russia and 116 foreign companies from such countries as Austria, Belarus, the United Kingdom, the Virgin Islands, the British Virgin Islands, Vietnam, Germany, Greece, Denmark, Indonesia, Spain, Italy, Kazakhstan, the Cayman Islands, Cyprus, China, Luxembourg, the Netherlands, the Channel Islands, the United States, Thailand, Turkey, Finland, France, Switzerland, Sweden, and Japan.

Such representatives included 407 heads of Russian companies and 80 heads of foreign companies. 83 regions of Russia sent their delegations to the Forum, 77 of them are at the level of the heads. 20 states were represented by the heads of the foreign diplomatic corps in Russia.

52 Russian constituent entities demonstrated

their investment opportunities, presenting real projects at their exhibition booths. The Krasnodar region traditionally had the largest stand; its municipalities had prepared for the forum about 440 investment proposals. The area of exhibition booths and partner booths was 8,800 square metres.

As for the main figure – the volume of attracted investments – it actually exceeded the organizers' expectations twice and amounted to about RUB 400 billion. A total of 538 agreements and declarations of intent were signed at the Forum. Contracts whose value was publicly disclosed amounted to RUB 794 billion. Last year, the figure was significantly smaller – RUB 490 billion. And these are only those agreements, the amount of which is not a commercial secret. Last year this figure was 300 billion less. The leader is the Krasnodar region, which concluded 190 agreements for a total of RUB 223 billion.

The biggest deal was an agreement between VTB and the founder of retailer Magnit Sergey Galitsky on the sale of a 29.1% stake in the company. The transaction is valued at RUB 138 billion. RusAl Taishet LLC and Vnesheconombank signed an agreement on the construction of the Taishet Aluminium Smelter with a capacity of 429,000 tons. The transaction amounted to RUB 80.3 billion. An agreement between the Rostov region and Russian Highways on the construction of a motorway around Aksay. The transaction is

valued at RUB 77.4 billion.

Notable strategic partnership agreements signed by the Roscongress Foundation include significant tripartite agreements on cooperation with the Russian regions to promote their investment and export projects. Cooperation agreements were concluded with 20 constituent entities: the Astrakhan, Arkhangelsk, Bryansk, Vladimir, Irkutsk, Kaluga, Kemerovo, Magadan, Omsk, Tula, and Ulyanovsk Regions, the Jewish Autonomous Region, Kamchatka Territory, the Republics of Bashkortostan, Ingushetia, Kabardino-Balkaria, Kalmykia, and Karelia, the City of Sevastopol, and Perm Territory.

An agreement between Roscongress and the Internet Initiatives Development Fund (IIDF) aims to promote Russian start-ups on the markets of China (including Hong Kong) and India. The Roscongress Foundation also signed cooperation agreements with the Russian-American Chamber of Commerce, Business Russia, Expert Media Holding, the Public-Private Partnership Development Centre, the Association of Lawyers, the Socioeconomic Youth Initiatives Union, and Moscow State Institute of International Relations under the Russian Ministry of Foreign Affairs.

The program of RIF-2018 was eventful. Within the framework of the business program of the Forum, 55 events were held, dedicated to three areas: «A Fresh Boost for Regional Business», «Improving Quality of Life» and «New



Regional Policy: Improving Administration», more than 500 speakers took part in them.

The participants discussed issues concerning new regional policy and business, the results of the establishment of innovative clusters, improvements to the quality of life, the digital economy, the funding of infrastructure projects, and project management.

«Novelties» of the Forum included a special communication platform – the Case Zone at which participants had the opportunity to present their investment projects to domestic and foreign investors, learn about current global trends on a particular issue, and expand their skills.

The new event format «Open Dialogue with a Governor» was held at the Forum for the first time. As a result, visitors to the Case Zone, including representatives of business, the government authorities, investment companies, and the media, were able to hold informal discussions with the heads of the regions about opportunities for business development in their regions, the investment ecosystem, and plans for the future.

Another innovation at the 2018 Sochi Forum was a platform for NGOs. The NGO Lab is a new innovative social platform established by the Roscongress Foundation to promote and support the development of systematic charity in Russia and consolidate the non-profit sector at the international level. The NGO Lab is a space dedicated to the activities of Russian charity. It is a place for presentations of successful and innovative projects as well as a co-working for the exchange of ideas and competencies.

The Roscongress Foundation timed the launch of a new information and analytical portal to the opening of the 2018 Sochi Forum. The platform consists of an interactive library of knowledge and a navigation system for sessions, speakers and experts, analytical materials, and the themes of the Foundation's events.

A presentation was also held for the first remote business registration through Sberbank's online service Business Environment via which an entrepreneur can complete an application for business registration in four steps. To do this, all the entrepreneur has to do is provide personal data, choose the type of entrepreneurial activity, the taxation system, and pay the state duty without leaving the site.

The Forum organizers provided the heads of the regions with a special service – the Governors' Club. The regional leaders held a total of 81 meetings with the event's participants and guests in an informal atmosphere at the new meeting place.

The Forum venue also featured the Roscongress Lounge at which more than 40 business meetings were held with business representatives and the relevant ministries of the Russian regions in addition ceremonies for the signing of cooperation agreements.

On the materials of the Internet. Foto:
<http://forumsochi2018.tassphoto.com>



СЕКРЕТ САМОДОСТАТОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ - ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

В России наблюдается рост промышленного сегмента, активно появляются новые крупные и малые предприятия. О том, какие отрасли поднимают промышленный потенциал страны, что помогает развиваться бизнесу в регионах и как проходит сотрудничество с западными партнерами, в специальном интервью для RBG рассказал заместитель губернатора Курской области Александр Криволапов.

- Александр Николаевич Михайлов – губернатор Курской области - обозначил главной задачей региона формирование самодостаточной экономики инновационного характера. И с 2013 года рост промышленного производства составил 24,5%. За счет каких отраслей это стало возможно?

- На нашей территории функционирует сразу несколько крупных промышленных предприятий. Во многом именно благодаря их модернизации и расширению увеличивается промышленный потенциал региона.

На территории Курской области расположено самое крупное подразделение ком-

пании «Металлоинвест» - «Михайловский ГОК». На данный момент оно занимает лидирующее место в России по объемам производства окатышей, аглоруды и других видов сырья для выплавки чугуна и стали. Само предприятие постоянно модернизируется, а технологии производства совершенствуются почти каждый год. Так, например, полтора года назад был реализован проект по строительству новой обжиговой машины, что значительно повысило его производительность. В настоящее время предприятие реализует проект «Строительство дробильно-конвейерного комплекса на северо-восточном и юго-восточном борту железорудного карье-

ра», стоимость которого составляет 10,3 млрд руб. В ходе реализации проекта планируется осуществить строительство дробильно-конвейерного комплекса на юго-восточном и северо-восточном бортах карьера с годовым объемом переработки рудной массы 50 млн тонн в год для обеспечения ежегодного производства магнетитового концентрата не менее 16,8 млн т в год. Все эти усилия направлены на повышение конкурентоспособности предприятия как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Большой проект реализуем совместно с концерном «Росэнергоатом» по строительству станции замещения Курской АЭС-2 с





объемом инвестиций 450 млрд рублей. Сейчас у руководства области есть план и на краткосрочную, и на долгосрочную перспективу по повышению производительности действующих четырех энергоблоков. Строительство двух новых уже находится в активной фазе, ввести их в эксплуатацию планируется в 2023–2024 годах.

Большую роль в развитии региональной промышленности играют предприятия, продукция которых имеет значение для внутреннего рынка страны. Сейчас их главная цель – импортозамещение, производство продуктов, соответствующих стандартам мирового уровня, реализация их на территории всей Российской Федерации. Это и ОАО «Фармстандарт-Лексредства», которое производит лекарственные препараты. И заводы по производству резинотехнических изделий, аккумуляторов, электроагрегатов и низковольтной аппаратуры. Последние работают не только на внутренний, но и на внешний рынок, активно сотрудничая с партнерами из ближнего зарубежья.

В регионе помимо крупных промышленных предприятий растут и развиваются предприятия малого и среднего бизнеса. Это происходит во многом благодаря государственной и региональной программам поддержки предпринимательства. Сегодня при содействии Минэкономразвития России на территории региона уже реализовано 15 соглашений с привлечением около 600 миллионов рублей федеральной субсидии. Сегодня малый бизнес действует во всех отраслях экономики, со значительным приростом доли реального сектора экономики (промышленность, стройиндустрия, перерабатывающее производство, сельское хозяйство), что составляет третью часть. Только за последние 5 лет доля малого и среднего

предпринимательства в валовом региональном продукте выросла с 13 до 27%. По итогам 2017 года прослеживается тенденция перехода предприятий из категории малого и среднего бизнеса к крупному.

- Раз уж мы затронули тему малого бизнеса, как он у вас развивается? Есть ли интересные проекты?

- Я бы хотел продолжить тему инноватики. Значимым для инновационной экономики региона является предприятие SOVTEST ATE («Совтест АТЕ»). Сейчас оно реализует важный проект с инвестиционной точки зрения, в частности, это разработка микросистемных систем, связанных с геолокацией. Эти разработки помогут контролировать сейсмику крупных объектов: мостов, строительных сооружений, водных переправ. Но сегодня это предприятие имеет прорывные технологии в области медицины. Это микроскопические приборы, которые без труда можно разместить на теле человека для отслеживания его жизненных процессов, не создавая неприятных ощущений. Эти технологии беспроводной связи способны конкурировать на мировом уровне и по цене, и по качеству. Тут же стоит упомянуть, что SOVTEST ATE («Совтест АТЕ») активно сотрудничает с Германией.

Важно заметить, что администрация Курской области придает большое значение взаимодействию с иностранными партнерами. Сейчас самым значимым для региона является сотрудничество с Германией, а, если точнее, районом Шпрее-Нейсе земли Бранденбург. С ней мы сотрудничаем на разных уровнях: как на культурном, так и на экономическом. Большие немецкие делегации приезжали и на Среднерусский экономический форум, и на Курскую Коренскую ярмарку. Наши представители тоже часто приезжают в Герма-

нию для развития партнерских отношений. В рамках этого сотрудничества на территории Курской области планируется создать индустриальный парк «Шварце Пумпе 2» с участием российского и немецкого бизнеса - аналог индустриального парка «Шварце Пумпе», расположенного в Германии. Такие взаимоотношения помогут создать комфортные условия для взаимодействия российских и немецких предприятий на всех уровнях.

- Что дало толчок развитию этих отношений, с чего началось?

- Такие взаимовыгодные отношения между нашей областью и Германией начались 5 лет назад. Их развитию поспособствовала Ассоциация европейских приграничных регионов. Долгое время мы работали с Украиной. В рамках сотрудничества с Ассоциацией познакомимся с немецкими коллегами, с которыми началось активное взаимодействие, наладилась прямые поставки и контакты с крупными промышленными предприятиями. Эти отношения существенно увеличили товарооборот между регионами.

- Как идет интеграция с другими регионами России, с какими регионами вы тесно сотрудничаете?

- Губернатор области Александр Михайлов уделяет этому сотрудничеству большое значение. Сейчас существуют определенные проблемы отгрузки и реализации продукции за пределами региона. Мы активно работаем с Московской, Ленинградской и Мурманской областями, Красноярским краем, регионами Центрального федерального округа. Одной из важных задач является налаживание поставок в те точки страны, где производство сырья и продовольствия в необходимых объемах невозможно. Среди таких Сибири и Дальний Восток, ряд регионов Центральной России.

THE SECRET OF A SELF-SUFFICIENT ECONOMY IS **INDUSTRY AND IMPORT SUBSTITUTION**

The growth of the industrial segment is observed in Russia, new large and small enterprises are actively appearing. Deputy Governor of the Kursk region Alexander Krivolapov in a special interview told RBG which branches raise the country's industrial potential, help to develop business in the regions, and how cooperation with Western partners is going on.

– **Alexander Nikolayevich Mikhailov, Governor of the Kursk Region, defined the formation of a self-sufficient economy of an innovative nature as the main task of the region. And since 2013 the growth of industrial production has been 24.5%. Due to what sectors did it become possible?**

– Several large industrial enterprises operate on our territory. In many ways, it is thanks to their modernization and expansion that the industrial potential of the region increases.

On the territory of the Kursk region the

largest division of the company Metalloinvest – Mikhailovsky GOK is located. At the moment it occupies a leading position in Russia in terms of volumes of pellets, sinter ore and other raw materials for smelting iron and steel. The enterprise itself is constantly being modernized, and the production technologies are being improved almost every year. Thus, for example, a year and a half ago a project was implemented to build a new calciner, which significantly increased its productivity. Now the company implements the project on the construction of a crushing and conveyor complex on the north-eastern

and south-eastern side of the iron ore quarry, the cost of which is 10.3 billion rubles. In the course of the project implementation, it is planned to build a crushing and conveyor complex on the south-eastern and north-eastern sides of the quarry with an annual ore processing capacity of 50 million tons per year to ensure an annual production of magnetite concentrate of at least 16.8 million annually. All these efforts are aimed at increasing the competitiveness of the enterprise, both on the external and internal markets.

Together with the Rosenergoatom Concern we are implementing a large project





for the construction of a replacement station for Kursk NPP-2 with an investment volume of 450 billion rubles. Now the region's administration has a plan for both short-term and long-term prospects to improve the performance of the four existing power units. The construction of two new ones is already in the active phase, it is planned to put them into operation in 2023-2024.

An important role in the development of regional industry is played by enterprises which products are important for the domestic market of the country. Now their main goal is import substitution, manufacturing of products that meet world-class standards, their sale on the territory of the entire Russian Federation. This is also Pharmstandard-Leksredstva OJSC, which produces medicines, factories for the production of rubber products, batteries, electric generating units and low-voltage equipment. The latter work not only on the domestic, but also on the foreign market, actively cooperating with partners from the near abroad.

In addition to large industrial enterprises, small and medium-sized enterprises are growing and developing in the region. This is largely due to state and regional entrepreneurship support programs. Already today, with the assistance of the Ministry of Economic Development of Russia, 15 agreements have already been implemented in the region with the attraction of about 600 million rubles of the federal subsidy. Today, small business operates in all sectors of the economy, with a significant increase in the share of the real sector of the economy (industry, construction industry, processing industry, agriculture), which is the third part. Only in the last 5 years, the share of small

and medium-sized businesses in the gross regional product has grown from 13 to 27%. Following the results of 2017, the tendency of the transition of enterprises from the category of small and medium business to a large one is traced.

– Since we have touched on the topic of small business, how does it develop in your region? Are there any interesting projects?

– I would like to continue the topic of innovations. The SOVTEST ATE enterprise is significant for the innovative economy of the region. Now it implements an important project from the investment point of view, in particular, it is the development of microelectronic systems related to geolocation. These developments will help control seismic of large objects: bridges, building constructions, waterways. But today this enterprise has breakthrough technologies in the field of medicine. These are microscopic devices that can easily be placed on the human body to track life processes without creating unpleasant sensations. These wireless technologies are able to compete at the world level both for price and for quality. Here it is worth mentioning that SOVTEST ATE actively cooperates with Germany.

It is important to note that the administration of the Kursk region attaches great importance to interaction with foreign partners. Now cooperation with Germany, and more specifically, the Spree-Neisse region of Brandenburg is the most significant for the region. We cooperate with it on different levels: both cultural and economic. Large German delegations came to the Central Russian Economic Forum, and to the Kursk Korenskaya Fair. Our representatives also often visit Germany to develop partnerships.

Within the framework of this cooperation it is planned to create an industrial park Schwarze Pumpe 2 in the territory of the Kursk region with the participation of Russian and German business – an analogue of the industrial park Schwarze Pumpe, located in Germany. Such relationships will help create comfortable conditions for interaction between Russian and German enterprises at all levels.

– What gave impetus to the development of these relations, where did it begin?

– Such mutually beneficial relations between our region and Germany began 5 years ago. The Association of European Border Regions contributed to their development. For a long time we worked with Ukraine. Within the framework of cooperation with the Association we got acquainted with German colleagues, with whom active cooperation began, direct supplies and contacts with large industrial enterprises were established. These relations have significantly increased the turnover between regions.

– What about integration with other regions of Russia, which regions do you closely cooperate with?

– The Governor of the region, Alexander Mikhailov, attaches great importance to this cooperation. Now there are certain problems with shipping and selling products outside the region. We are actively working with the Moscow, Leningrad and Murmansk, Krasnoyarsk regions, the regions of the Central Federal District. One of the important tasks is to establish supplies to those parts of the country where production of raw materials and foodstuffs in the required volumes is impossible. Among these are Siberia and the Far East, a number of regions of Central Russia.



ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ: НЕФТЬ, ЛЕС, ЗОЛОТО, БАЙКАЛ — И НЕ ТОЛЬКО

По итогам 2017 года Иркутская область заняла первое место в Сибирском федеральном округе по темпам прироста инвестиций. На Российском инвестиционном форуме в Сочи делегация Прибайкалья не только представила самые интересные инвестпроекты региона, но и подписала несколько соглашений, которые, как считают в правительстве области, помогут в году наступившем, что называется, «закрепить результаты». Заместитель председателя правительства Иркутской области Антон Логашов в развернутом интервью для RBG рассказал о том, что привлекает инвесторов в регион, и как в Прибайкалье устроена система поддержки проектов.

- В последнее время на самых разных уровнях ведутся разговоры о важности бренда — бренда страны, бренда отдельного региона. Наверное, можно сказать, что интересный, полновесный бренд — один из факторов успеха в деле привлечения инвестора. Как с этим обстоит дело в Иркутской области?

- В этом плане, скажу честно, мы в начале пути. Конечно, есть целый набор характеристик, которые, что называется, всплывают в памяти в любом разговоре об Иркутской области — лесной регион, нефтегазовый регион, золотой регион, если хотите (на севере области находится одно из крупнейших месторождений России — прим.ред.). Байкал, который является не

только одной из самых популярных точек притяжения туристов в нашей стране, но и, как известно, грандиозным природным резервуаром чистой питьевой воды. Но вот такого сформированного бренда пока нет. Хотя, конечно, он нужен, без сомнения, и при его создании нужно опираться на то, чем сейчас известна область в России и мире.

- А инвестиции вы привлекаете, в основном, в вышеозначенные отрасли — лесодобычу, нефтепереработку?...

- Мы руководствуемся позицией губернатора Сергея Левченко, который поставил конкретную и правильную задачу: развивать в регионе производство с высокой добавленной стоимостью, высокотех-

нологичные компании. Было время, когда все «инвестиции» — именно в кавычках — в лесную отрасль заключались в покупке пил, чтоб было чем пилить и потом вывозить кругляк. Но те времена прошли. Курс нынешнего правительства — на экспорт готовой продукции, продукции лесопереработки. И это касается, в общем-то, всех отраслей. Скажем, фармацевтика у нас мощно шагнула вперед в последние пару лет: в области уже работает завод АО «Фармасинтез», одного из крупнейших российских производителей, и сейчас речь идет о размещении целого индустриального фармацевтического парка на территории ТОСЭР «Усолье-Сибирское». Химическая промышленность — еще один приоритет: на Сочинском форуме подпи-



сано соглашение между правительством Иркутской области и госкорпорацией «Росатом» о привлечении инвесторов и резидентов на площадку Ангарского электролизного химического комбината (входит в группу «ТВЭЛ» Росатома — прим.ред.) для создания новых неядерных производств. АЭХК имеет очень сильные компетенции в сфере химической промышленности и уже производит достаточно широкую номенклатуру. Соглашение открывает новые перспективы — не только для комбината, но и, конечно, для инвесторов, инициаторов проектов. Далее — сельское хозяйство и пищевая и перерабатывающая промышленность: на форуме мы представили проект фабрики по выращиванию индеек, сейчас мы пока завозим эту птицу из соседних регионов, а спрос на неё от года к году растёт. Ищем вместе с держателем проекта инвестора на 250 миллионов рублей. Зато по другим направлениям мы экспортируем, а не ввозим — куриное яйцо и мясо кур, молочную продукцию. Наши предприятия реализуют её не только в регионах от Урала до Дальнего Востока, но и поставляют за рубеж. Так что отраслей, где Иркутская область сильна и имеет хороший потенциал, достаточно. Наша задача — сделать так, чтобы он, этот потенциал, реализовался.

- Когда мы говорим о развитии Иркутской области, мы имеем в виду и отдельные площадки. Как вы работаете с главами муниципалитетов, чтобы привлечь туда инвестиции?

- На юге области сосредоточены предприятия машиностроения, металлургии, нефтехимии и производства полимеров, добычи и обогащения угля. На севере — предприятия деревообработки, произ-

водства целлюлозы, добычи и обогащения железной руды, добычи нефти и газа, золотодобычи. Соответственно, в нашей стратегии социально-экономического развития Иркутская область поделена на опорные территории. Мы объединили ряд соседствующих муниципалитетов, посмотрев их «специализации», и получили хороший синергетический эффект. Кроме того, у нас уже действует территория опережающего социально-экономического развития «Усолье-Сибирское» на территории одноимённого моногорода. Минэкономразвития РФ в конце прошлого года одобрило заявку на создание ещё одной ТОСЭР, в городе Черемхово. А точно муниципальными площадками занимается Агентство инвестиционного развития Иркутской области в непосредственном контакте с главами МО.

- Существует стереотип, что Иркутская область делает ставку только на крупный бизнес. Это реальность или только стереотип?

- Безусловно, крупный бизнес у нас присутствует — «ЕвроСибЭнерго», Ен+, «Русал», «Роснефть», «Илим». И это замечательно. Но не менее замечательно и то, что доля малого и среднего бизнеса в экономике региона стабильно растёт. Мы прикладываем для этого все усилия: помимо уже упомянутого Агентства инвестразвития работают Фонд микрокредитования малого бизнеса, Фонд развития промышленности, Гарантийный фонд, Фонд поддержки предпринимательства.

- Для каких иностранных инвесторов интересна Иркутская область?

- Традиционно это Китай, мы почти соседи. Далее на азиатском направлении — Южная Корея и Япония. В Японии мы про-

вели бизнес-миссию несколько месяцев назад. И получилось плодотворно; видим резкий всплеск интереса по разным направлениям.

От Европы до нас, конечно, дальше, тем не менее, налажено многолетнее сотрудничество с немецкими и итальянскими поставщиками различного оборудования. Сейчас начали работать с Австрией и Бельгией. Европейские страны объединяет то, что на текущий момент их бизнес редко когда готов выступить прямым инвестором, их больше интересует технологическое партнёрство, создание совместных предприятий и/или локализация. Что закономерно: бизнес хочет делить риски. Абсолютно нормальное желание, которое мы полностью учитываем и предлагаем потенциальным партнёрам соответствующие ему проекты.

- Традиционный ко всем вопрос для портала RBG: чем запомнился Форум в Сочи? Какие цели вы ставили перед собой, принимая в нем участие?

- Мы участвуем третий год. За эти годы наш регион прирос инвестициями в основной капитал. В этом есть и заслуга активного участия области в такого рода мероприятиях. В рамках форума было много деловых переговоров — не только по линии регправительства, но и у держателей проектов. Мы подписали несколько соглашений — я уже упоминал соглашение с Росатомом, ещё одно не менее важное — с Министерством экономического развития РФ о реализации в Иркутской области пилотного проекта «Региональные чемпионы». А ещё Форум — это возможность обмена опытом. Всегда есть чему поучиться!



IRKUTSK REGION: OIL, FOREST, GOLD, BAIKAL – AND NOT ONLY

As a result of 2017, the Irkutsk region took the first place in the Siberian Federal District in terms of investment growth. At the Russian Investment Forum in Sochi the delegation of Baikalia not only presented the most interesting investment projects of the region, but also signed several agreements, which, according to the regional government, will help to «fix the results» in the 2018. Anton Logashov, Deputy Chairman of the government of the Irkutsk region, in a large interview for RBG, spoke on what has attracted investors to the region and how the project support system was organized in Baikalia.

– Recently, there have been talks at various levels about the importance of a brand – a brand of a country, a brand of a particular region. Perhaps, we can say that an interesting, full-weight brand is one of the factors of success in attracting an investor. What is about the brand of the Irkutsk region?

– In this regard, to be honest, we are at the beginning of the way. Of course, there is a whole set of characteristics that, as they say, come to mind in any conversation about the Irkutsk region – the forest region, the oil and gas region, the gold region, if you like (in the north of the region there is one of the largest gold fields in Russia – editor's note). Baikal, which is not only one of the most popular tourist attraction points in our country, but also, as you know, a huge natural reservoir of

the purest drinking water. But such a brand is not yet formed. Although, of course, it is needed, no doubt, and creating it, one must rely on what the region is now known for in Russia and the world.

– Do you mainly attract investments in the above-mentioned branches – timber production, oil refining?

– We are guided by the vision of the governor Sergey Levchenko, who set a specific and right task: to develop high-value-added production in the region, high-tech companies. There was a time when all the «investments» – precisely in inverted commas – in the wood processing sector consisted in buying saws, so that there was something to cut and then export the round timber. But those days have passed. The current government's course is for the

export of finished products, timber products. And this applies, in general, to all industries. For example, pharmaceuticals has stepped forward drastically in the last couple of years: the plant of JSC Pharmsynthes, one of the largest Russian producers, already operates in the region, and now we are talking about the launch of an entire industrial pharmaceutical park in the territory of the PSEDA Ussolye-Sibirskoe. The chemical industry is another priority: an agreement was signed at the Forum in Sochi between the government of the Irkutsk region and Rosatom State Corporation on attracting investors and residents to the site of the Angarsk Electrolysis Chemical Combine (part of the TVEL group of Rosatom – editor's note) to create new non-nuclear productions. AECC has very strong competence in the

chemical industry and already produces a fairly wide range of products. The agreement opens new prospects – not only for the combine, but, of course, for investors and initiators of projects. Further – agriculture and food and processing industry: at the forum we presented a project of a factory for growing turkeys, now we import this bird from neighboring regions, and the demand for it grows from year to year. Together with the project holder we are looking for an investor worth 250 million rubles. But in other areas we export, and do not import – chicken eggs and chicken meat, dairy products. Our enterprises sell it not only in the regions from the Urals to the Far East, but also supply them abroad. So the industries where the Irkutsk region is strong and has good potential are enough. Our task is to make it so that this potential was realized.

– When we talk about the development of the Irkutsk region, we also mean separate sites. How do you work with the heads of municipalities to attract investments there?

– In the south of the region there are machine building, metallurgy, petrochemistry and polymer production, coal mining and enrichment enterprises. In the north there are wood processing, pulp production, iron ore mining and processing, oil and gas production, gold mining. Accordingly, in our strategy of social and economic development the Irkutsk region is divided into base areas. We have united a number of neighboring municipalities,

having looked at their «specializations», and have received a good synergy effect. In addition, we already have PSEDA Usolye-Sibirskoye in the territory of the monotown of the same name. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation at the end of last year approved an application for the establishment of another PSEDA, in the city of Cheremkhovo. And the Irkutsk Region Investment Development Agency is directly involved in work with municipal areas and it is in direct contact with the heads of the Defense Ministry.

– There is a stereotype that the Irkutsk region relies only on big business. Is this a reality or just a stereotype?

– Of course, we have big business – EuroSibEnergo, En+, Rusal, Rosneft, Ilim. And that is great. But no less remarkable is the fact that the share of small and medium-sized businesses in the region's economy is steadily growing. We are making every effort to do this: in addition to the already mentioned Investment Development Agency, the Small Business Microcrediting Fund, the Industrial Development Fund, the Guarantee Fund, the Entrepreneurship Support Fund operate.

– What foreign investors are interested in the Irkutsk region?

– Traditionally it is China, we are almost neighbors. Then in the Asian direction these are South Korea and Japan. We conducted a business mission in Japan a few months ago. And it was fruitful; we see a sharp surge of interest in different areas.

Europe, of course, is far away from us, nevertheless, cooperation with German and Italian suppliers of various equipment is established for many years. Now we started working with Austria and Belgium. European countries are similar in the fact that at the moment their business is rarely ready to become a direct investor, they are more interested in technology partnership, creation of joint ventures and / or localization. Which is natural: business wants to share risks. It is absolutely common desire, which we fully take into account and offer potential partners relevant projects.

– The traditional question for the RBG portal: what was the Forum in Sochi best remembered for? What goals did you set for yourself by taking part in it?

– We participate in it for the third year. Over the years our region has grown in investment in fixed assets. This is also due to the active participation of the region in such events. Within the framework of the Forum, there were many business negotiations – not only through the government of the region, but also for project holders. We signed several agreements, I already mentioned the agreement with Rosatom, another important one is with the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on the implementation of the pilot project Regional champions in the Irkutsk region. Also the Forum is an opportunity to share experiences. There is always something to learn!



ДОКУМЕНТЫ «БЕЗ ПЕЧАТИ», ИЛИ ПОЧЕМУ ООО И АО МОГУТ НЕ СТАВИТЬ ПЕЧАТЬ



Цепков Владислав, старший партнер, адвокат

В связи с возникающими до настоящего времени вопросами относительно необходимости проставления печати на документах организации представляем вам соответствующие разъяснения.

В связи с возникающими до настоящего времени вопросами относительно необходимости проставления печати на документах организации представляем вам соответствующие разъяснения.

В настоящее время хозяйственные общества вправе не иметь печати. Еще 7 апреля 2015 года вступил в силу закон, позволяющий ООО и АО отказаться от использования печати.

До вступления указанного закона в силу законодательство обязывало организации иметь круглые печати с указанием наименования и места нахождения.

Принятый федеральный закон снял с них такую обязанность и сделал применение печатей правом общества. В законах об ООО и АО теперь используется следующая формулировка: «Общество вправе иметь печать, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации. Федеральный закон может быть предусмотрена обязанность общества использовать печать. Сведения о наличии печати должны содержаться в уставе общества».

Поправки внесены в законы о хозяйственных обществах и, соответственно, к индивидуальным предпринимателям отношения не имеют. Законодательство, как и прежде, не обязывает ИП иметь печать. Вопрос об изготовлении и использовании печати ИП решают самостоятельно.

Действующим законодательством предусмотрены случаи, когда применение печати является обязательным «при ее наличии». Если печать есть, то надо записать это в устав.

Желательно, чтобы из устава хозяйственного общества можно понять, есть ли у общества печать. Так, если общество намерено использовать печать, в его уставе будет соответствующая формулировка. В этом случае на общество распространяется обязанность проставлять печать в определенных случаях, предусмотренных законом. В остальных случаях общество проставляет печать по своему усмотрению.

Если же общество отказывается от печати, то для удобства заинтересованных лиц можно прямо прописать в уставе: «Общество не имеет печати».

Необязательность печати на первичных учетных документах. Требования, которым должны соответствовать первичные учетные документы, перечислены в п.2 ст.9 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Среди обязательных реквизитов не упоминается оттиск печати организации. Это означает, что налоговая инспекция не сможет предъявить претензии по причине отсутствия оттиска печати в первичных учетных документах.

Такой вывод подтверждается письмом Минфина РФ от 6 августа 2015 г. N 03-01-10/45390. Необязательность печати на договорах.

Печать компании, даже при её наличии, может не ставиться на договоре. Достаточно подписи лица, совершившего сделку (ст.160 ГК РФ). Обязательна она будет только в случаях, когда это прямо предусмотрено законом. В таких случаях проставлять печать на документах обязаны только те общества, которые не отказались от применения печати.

Кроме того, стороны отдельного договора могут самостоятельно взять на себя обязательство проставлять оттиск печати на подписываемых документах. Таким образом, во избежание наступления негативных последствий следует проверить все действующие договоры и продолжать использовать печать там, где этого требует договор.

Выводы:

1) ООО и АО вправе, но не обязаны иметь печать.

2) Сведения о наличии печати должны содержаться в уставе общества.

Отсутствие таких сведений означает, что общество не имеет печати.

3) Первичные учетные документы можно оформлять без печати.

4) Даже если печать есть, ее можно не проставлять на договорах.

Если у вас возникли какие-либо вопросы по изложенной информации, мы с удовольствием на них ответим.

**С наилучшими пожеланиями,
адвокатское бюро
«Юрлов и партнеры».**

115114, Москва,

Дербеневская наб., д.11

БЦ "POLARS", корп. А, офис А 205

тел.: (495) 913-67-41, 913-67-42

e-mail: inbox@y-p.ru www.yurlov.ru

DOCUMENTS «WITHOUT SEAL», OR WHY LLC AND JSC MAY NOT STAMP DOCUMENTS

Tsepkov Vladislav, senior partner, attorney

In connection with the questions that arise up to now concerning the need to affix a seal to the documents of an organization, we present you relevant explanations.

B Today business entities have the right not to have a seal. As early as April 7, 2015, the law came into force allowing LLC and JSC to stop using a seal. Before the entry into force of this law, organizations were obliged to have round seals with the name and address.

The adopted federal law removed from them such a duty and made the use of seals the right of an entity. The laws on LLC and JSC now use the following formulation: «A company has the right to have a seal, stamps and letterheads with its name, its own logo, as well as a registered trademark and other means of individualization. The federal law may provide for the duty of the company to use its seal. Information on the presence of a seal must be contained in the charter of the company.»

Amendments are made to laws on business entities and, accordingly, do not concern individual entrepreneurs. Legislation, as before, does not oblige individual entrepreneurs to have a seal. Individual entrepreneurs solve the issue of creating and using of a seal independently.

The current legislation provides for cases where

the use of a seal is mandatory «if it is available.» If there is a seal, then it is necessary to write it down in the charter. It is desirable that one could understand whether the company has a seal from its charter. So, if a company intends to use the seal, its charter will contain corresponding information. In this case a company is subject to the obligation to use the seal in certain cases as provided by law. In other cases a company puts a seal at its discretion. If a company refuses to use a seal, for the convenience of interested parties it can be directly stated in the charter: «The company does not have a seal.»

Optional use of a seal on primary accounting records.

The requirements to which the primary accounting records must comply are listed in paragraph 2 of Article 9 of Federal Law No. 402-FZ of 06.12.2011 «On Accounting». Among the mandatory requisites there is no mention of the organization's seal impress. This means that the tax inspectorate will not be able to file a claim due to the lack of a seal in the primary accounting records. This conclusion is confirmed by the letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation of August 6, 2015 No. 03-01-10 / 45390.

Optional use of a seal on contracts.

The seal of the company, even if it exists, may not be placed on a contract. It is enough to put a signature of the person who made the transaction (Article 160 of the Civil Code of the Russian Federation). It will be mandatory only in cases when it is expressly provided for by law. In such cases only those companies that have not abandoned the use of a seal are required to stamp on documents.

In addition, the parties of an agreement can independently undertake the obligation to stamp the seal on documents to be signed. Thus, in order to avoid the onset of negative consequences, all existing contracts should be checked and to continue to use the seal where the contract requires it.

Conclusions:

- 1) LLC and JSC have the right, but are not required to have a seal.**
- 2) Information on the presence of the seal must be contained in the company's charter. The absence of such information means that company does not have a seal.**
- 3) Primary accounting records can be issued without stamp.**
- 4) Even if there is a seal, it may not be put on contracts.**

If you have any questions regarding the information provided, we will be pleased to answer them.

**With the best regards,
Yurlov & Partners Law Office
11 Derbenevskaya naberezhnaya
Business center Pollars,
bld. A, room A-205
Moscow, Russia, 115114
Phones: (495) 913-67-42, 913-67-41
e-mail: inbox@y-p.r www.yurlov.ru**



Саморегулирование сферы антикризисного управления берет свое начало в 2002 году и является флагманом развития саморегулирования других отраслей. Целью института саморегулирования антикризисного управления является выработка подходов к эффективному управлению проблемными активами. Этим вопросом с 2013 года профессионально занимается Союз арбитражных управляющих «Возрождение» во главе с президентом Натальей Михайловной Василенко. Арбитражные управляющие - члены Союза - ведут широкий спектр проектов, приоритетным направлением которых является финансовое оздоровление предприятий. Руководство союза рассматривает банкротство как одно из последствий некачественного внутреннего контроля. Об этом мы и поговорим.



ВОЗРОЖДЕНИЕ
союз арбитражных управляющих

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ - ДИАГНОЗ ИЛИ ШАНС?

- Наталья Михайловна, у Вас богатый управленческий опыт и Вы прошли большой путь становления системы саморегулирования антикризисного управления с самых его истоков с 2002 года. Как Вы считаете, что, кроме очевидных факторов (отсутствие инвестиций, стрессовое налогообложение, политические и отраслевые изменения и др.), может привести бизнес к снижению экономических показателей или даже к банкротству?

- Прежде всего, давайте поговорим о роли и значимости системы внутреннего контроля для финансовой безопасности организации. Множество компаний по всему миру страдает от неэффективного использования разного рода ресурсов - людских, финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Могу лишь добавить и констатировать, что подобных проблем можно избежать путем создания внутри самих компаний эффективной системы внутреннего контроля. И ключевое слово здесь - эффективной! Ведь даже благое дело можно погубить некачественными, непрофессиональными действиями или того хуже - бездействием!

- И каким же образом руководителю самостоятельно диагностировать предкризисное состояние своей организации?

- Я бы порекомендовала любому руководителю регулярно обращать внимание на следующие аспекты деятельности своей компании:

А. Объективно оценить процесс получения вводной информации для принятия решений в своей компании (принять для себя коллегиальный и сбалансированный процесс выработки управленческих решений, отказаться от излишнего авторитаризма, повышать квалификацию свою и своих заместителей, персонала, наладить бухгалтерский и управленческий учет).

В. Построить грамотный процесс бюджетного планирования в организации, повысить эффективность управления финансами и

оценить долю превышения заемных над собственными средствами.

С. Проверить платежеспособность организации и корректно выявить дебиторскую задолженность.

- Как бы Вы сформулировали цель антикризисного управления и роль, которую играет ваш Союз в данном процессе?

- Из всего сказанного следует, что целью выстроенной системы внутреннего контроля должно являться не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а системы, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы. Наш Союз при помощи высококвалифицированных арбитражных управляющих может оказать помощь в диагностике предкризисного состояния организации. Что касается компетенций в сфере арбитражного управления, то я бы порекомендовала в настоящее время обратить внимание руководителей на нормативную базу в области субсидиарной ответственности и правильно себя вести при вступлении в должность, а также четко представлять алгоритмы своей коммуникации с действующими контрагентами организации. Специалисты Союза ведут специальный образовательный курс, который системно раскрывает вопрос субсидиарной ответственности руководителя во взаимосвязи с другими видами его ответственности и основными рисками руководителя. Особенно это важно для иностранных инвесторов, которые планируют участвовать в перспективных проектах совместно с РФ и могут столкнуться с неприятными «сюрпризами» в динамично изменяющемся российском законодательстве.

- Спасибо, Наталья Михайловна, за интересный диалог. В следующем номере мы с Вами поговорим более подробно о том, какими конкретными знаниями должен обладать руководитель и персонал компании для предотвращения банкротства организации, а также каким образом наиболее эффективно работать с дебиторской задолженностью компании.



CRISIS MANAGEMENT – DIAGNOSIS OR CHANCE?

Self-regulation of the sphere of crisis management originates in 2002 and it is the leader of the development of self-regulation of other industries. The purpose of the institution of self-regulation of crisis management is to develop approaches to the effective management of toxic assets. This issue has been professionally handled since 2013 by the Union of Arbitration Managers Vozrozhdenie headed by President Natalia Mikhailovna Vasilenko. Arbitration managers – members of the Union – lead a wide range of projects, the priority of which is the financial recovery of enterprises. The leadership of the Union considers bankruptcy as one of the consequences of poor-quality internal control. We will talk about this.

– Mrs Vasilenko, you have a rich management experience and you have come a long way of establishing a system of self-regulation of crisis management since its inception in 2002. In your opinion, apart from obvious factors (lack of investment, stressful taxation, political and sectoral changes, etc.), what can lead a business to a decline in economic indicators, or even to bankruptcy?

– First of all, let's talk about the role and importance of the internal control system for the financial security of an organization. Many companies around the world suffer from inefficient use of various kinds of resources – human, financial, material, from the lack of information necessary for making correct decisions, unintentional and deliberate distortion of reporting, direct fraud on the part of personnel and managers. I can only add

and state that such problems can be avoided by creating an efficient internal control system within the companies themselves. And the key word here is effective! After all, even a good intention can be ruined by poor, unprofessional actions or worse – by inaction!

– And how can a leader independently diagnose the pre-crisis state of his or her organization?

– I would recommend that any manager regularly pay attention to the following aspects of the company's activities:

A. Objectively evaluate the process of obtaining input information for decision-making in your company (take for yourself a collegiate and balanced process of developing managerial decisions, give up excessive autocracy, improve your and your deputies' qualifications, improve your staff and establish accounting and management records).

B. Build a competent process of budget planning in the organization, improve the efficiency of financial management and assess the proportion of excess borrowings over own funds.

C. Check the organization's solvency and correctly identify accounts receivable.

– How would you define the purpose of crisis management and the role that your Union plays in this process?

– From all that has been said it follows that the goal of an established internal control system should not be the creation of a control system that fully guarantees the absence of deviations, errors and inefficiencies in the work, but a system that helps to identify and eliminate them in a timely manner, thereby improving efficiency. Our Union with the help of highly qualified arbitration managers can help in diagnosing the pre-crisis state of an organization. As for competence in the field of arbitration management, it would be advisable at the present time to draw the attention of managers to the normative framework in the field of subsidiary liability, and to behave correctly when taking office, and to clearly present the algorithms of one's communication with the organization's counterparties. Specialists of the Union conduct a special educational course, which systematically reveals the issue of subsidiary responsibility of the manager in conjunction with other types of his or her responsibilities and the principal risks of the manager. This is especially important for foreign investors who plan to participate in long-term projects jointly with the Russian Federation, and may face unpleasant «surprises» in the dynamically changing Russian legislation.

– Mrs Vasilenko, thank you for an interesting dialogue. In the next issue we will talk in more detail about specific knowledge that the head and staff of the company should have in order to prevent the bankruptcy of the organization, and also how to most effectively work with the company's receivables.



*Незабываемые
минуты отдыха
в атмосфере
купеческого
прошлого*

г. Кострома, наб.р. Волга, ул. Молочная гора, 9, т. (4942) 63-55-55
email: 4942635555@mail.ru [http: starpristan.ru](http://starpristan.ru)

реклама



ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42



реклама

* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»



WWW.RBGMEDIA.RU

WWW.B-D-M.RU

WWW.DIALOGWEEK.RU

НАШИ ЖУРНАЛЫ:

RUSSIAN BUSINESS GUIDE

БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА

БИЗНЕС-ДИАЛОГ. МУНИЦИПАЛИТЕТ

ДИАЛОГ WEEKEND



CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

20 ЛЕТ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ФРАНЦИИ И РОССИИ

450

КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ

200

МЕРОПРИЯТИЙ
В ГОД

15

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
КОМИТЕТОВ



3 ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие делового сообщества
Лоббирование интересов
Поддержка бизнеса

реклама

moncontact@ccifr.ru
+ 7 495 721 38 28
www.ccifr.ru



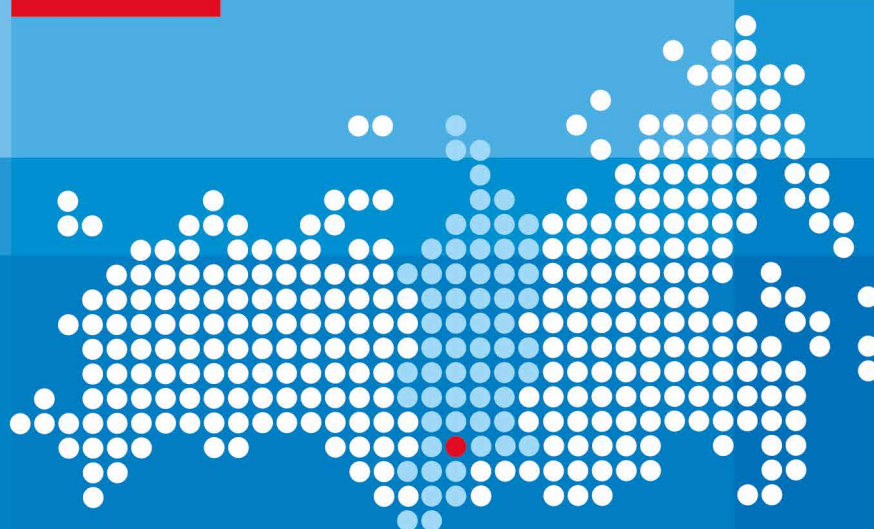
КЭФ '18

КРАСНОЯРСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
KRASNOYARSK ECONOMIC FORUM

**РОССИЯ 2018–2024:
РЕАЛИЗУЯ
ПОТЕНЦИАЛ**

krasnoforum.ru

#КЭФ2018



12–14 апреля

0+