

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

## YOKOHAMA:

DYNAMICS IN  
COMFORT AND  
SILENCE

THE ASI

**LOYALTY**  
**RATING**

REGION OF  
THE MONTH –  
THE LIPETSK  
REGION



**GIACOMO ZENI,**  
**GENERAL DIRECTOR OOO FONDITAL LIPETSK**

«WE CREATE PRODUCTS FOR SEVERE RUSSIAN CONDITIONS»



**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



реклама



## 3 НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие делового сообщества  
Лоббирование интересов  
Поддержка бизнеса

moncontact@ccifr.ru  
+ 7 495 721 38 28  
www.ccifr.ru

## Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: Виталий Гавриков

Корректор: Мария Башкирова

Перевод: Григорий Россыйкин

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д.20, стр.3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания

«Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966,

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 11

Подписано в печать 05.06.2018 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии: Bashinform.ru

## Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.  
16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Natalia Rashitovna Varfolomeyeva

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Vitaliy Gavrikov

Proofreader: Maria Bashkirova

Translation: Grigoriy Rossyaykin

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: + 7(985)999-65-46

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 11

Passed for printing on 26.03.2018.

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Bashinform.ru

## ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

2

ОЛЕГ КОРОЛЕВ: «В ЦЕНТРЕ НАШЕЙ РАБОТЫ БЫЛ, ЕСТЬ И БУДЕТ ЧЕЛОВЕК!»

OLEG KOROLEV: «THE PRIORITY IN OUR WORK WAS, IS AND WILL ALWAYS BE A PERSON!»

8

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЛИПЕЦКОЙ ТПП

DEVELOPMENT VECTOR OF THE CCI OF LIPETSK

12

ВАЖЕН И ЗНАЧИМ ЛЮБОЙ ИНВЕСТОР

EVERY INVESTOR IS IMPORTANT AND VALUED

## СДЕЛАНО В ЛИПЕЦКЕ. MADE IN LIPETSK

16

КОМПАНИЯ «ИНТЕРГРУПП»: ПРО МЕТАЛЛ И ПРО ЛЮДЕЙ

INTERGROUP COMPANY: ABOUT METAL AND PEOPLE

22

СЫР В МАСЛОВКЕ

CHEESE IN MASLOVKA

24

МПК «ЕЛЕЦ»: НА ОСТРИЕ ИГЛЫ

MPK YELETS: AT THE TIP OF THE NEEDLE

28

ООО «МЕТАЛЛ ТРЕЙД»: К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ

METAL TRADE LTD: TO NEW HORIZONS

32

«ФОНДИТАЛЬ»: «ЗАВОД В ЛИПЕЦКЕ – ЭТО ТОЛЬКО ПЕРВАЯ СТРАНИЦА ИСТОРИИ

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ»

FONDITAL: «THE LIPETSK PLANT IS ONLY THE FIRST PAGE OF THE HISTORY OF INTERNATIONALIZATION AND DEVELOPMENT»

38

УОКОНАМА: ДЕЛАЯ МИР ЛУЧШЕ

YOKONAMA: CONTRIBUTING TO A BETTER WORLD

42

О ДВУТАВРАХ И ТАВРИДЕ

ABOUT I-BEAMS AND TAURIDA

46

ПРОИЗВОДСТВО – НЕ ДЕЛО ТЕХНИКИ

PRODUCTION – NOT A MATTER OF TECHNOLOGY

50

VIESSMANN – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

VIESSMANN – A RUSSIAN MANUFACTURER

## СВОЙ БИЗНЕС. OWN BUSINESS

54

КСЕНИЯ ПУСТОВАЯ: «НАУЧИМ САМОМУ ВАЖНОМУ!»

KSENIYA PUSTOVAYA: «WE WILL TEACH YOU THE MOST IMPORTANT!»

56

АНТИКРИЗИСНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ

КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

CRISIS MANAGEMENT EXPERTISE OF THE HEAD AS A CONDITION OF EFFECTIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

58

ФРАНЧАЙЗИНГ – НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ

FRANCHISING – A NEW IMPULSE OF DEVELOPMENT

60

ЭТОЙ ЯРМАРКИ КРАСКИ!..

THE COLORS OF THIS FAIR!..

64

АЛЕКСЕЙ ЦИМБАЛОВ: «МЫ ПРЕУМНОЖАЕМ КАПИТАЛЫ В НЕСКОЛЬКО РАЗ»

ALEXEY TSYMBALOV: «WE MULTIPLY FUNDS SEVERAL TIMES»

68

«ВСЁ УСПЕШНОЕ СТРОИТСЯ ТОЛЬКО НА ВЗАИМНОЙ ЛЮБВИ»

«EVERYTHING SUCCESSFUL IS BUILT ONLY ON MUTUAL LOVE»

## ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. TERRITORY OF INVESTMENT

72

КРМО – КУРС НА РАЗВИТИЕ

KRMO – THE WAY TO DEVELOPMENT

## ПРАВОВОЕ ПОЛЕ. LEGAL REGULATION

76

КАК ЗАКОННО УЧИТЫВАТЬ РАСХОДЫ И ПОЛУЧАТЬ НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ

HOW TO TAKE EXPENSES INTO ACCOUNT LEGALLY AND RECEIVE TAX DEDUCTIONS?

## АСИ. (ASI)

78

«РЕЙТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ К СУБЪЕКТАМ МСП»

ВПЕРВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕН НА ПМЭФ-2018

LOYALTY RATING OF MAJOR CUSTOMERS TOWARDS SMES FOR THE FIRST TIME WAS PRESENTED AT SPIEF-2018





**– ОЭЗ промышленно-производственного типа «Липецк» до сих пор остается единственной крупной инвестиционной площадкой в Черноземье: на территории более 2 тыс. га располагаются свыше 50 резидентов. В подготовку инфраструктуры для их деятельности вложено более 13 млрд бюджетных рублей. Как удается отстаивать и привлекать иностранных инвесторов?**

– Сегодня уже не только российские эксперты, но и зарубежные компании подтверждают привлекательность ОЭЗ ППТ «Липецк». Сегодня общий объем инвестиций в ОЭЗ «Липецк» превысил 190 млрд рублей.

ОЭЗ успешно работают там, где инвесторы поняли, что административный ресурс на их стороне. Где власти пытаются сами решить любую возникшую у бизнеса проблему. Все решает инвестиционная привлекательность региона, предсказуемость, низкие риски инвестирования. Липецкая область по этому показателю вот уже в течение четырех лет сохраняет место в топ-3 субъектов в номинации «Минимальный риск» по версии рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА). За 11 лет в ОЭЗ привлечено 54 компании-резидента из России и 16 стран мира. Это и Япония, и Италия, и Бельгия, и Германия, и Франция, и США, и Китай, и Израиль, и Швейцария, и Нидерланды, и Корея... Среди резидентов – известные во всем мире компании: ABB, Viessmann и OBO Betermann, Schlumberger, Honeywell и Ppg, Yokohama, Bekaert, Lifan...

Для резидентов ОЭЗ «Липецк» предусмотрены налоговые и таможенные льготы, а также ряд преференций, что позволяет им экономить значительные объемы финансовых средств. Строительство всех коммуникаций и энергосистем до земельного участка инвестора осуществляется за счет бюджетных средств.

На днях на заседаниях Наблюдательного и Экспертного советов по промышленно-производственной особой экономической зоне «Липецк» были рассмотрены и одобрены бизнес-планы пяти потенциальных инвесторов. Это проекты ООО «Еврогруп» (Италия) по производству компонентов для электрогенераторов и электродвигателей с объемом инвестиций 1,5 млрд рублей и ООО «Рокосан Липецк» (Словакия) по производству удобрений с объемом инвестиций 1,4 млрд рублей. ООО «Цифровые технологии» намерено создать современное производство оборудования для хранения и обработки информации. На Грязинской площадке под новое предприятие выделяется 2,1 га. Объем инвестиций составит 1,6 млрд рублей. Запуск проекта состоится в следующем году.

## ОЛЕГ КОРОЛЕВ: «В ЦЕНТРЕ НАШЕЙ РАБОТЫ БЫЛ, ЕСТЬ И БУДЕТ ЧЕЛОВЕК!»

В ноябре 2017 года, на шестом Санкт-Петербургском культурном форуме, Липецкая область была отмечена Министерством культуры РФ как регион, динамично развивающийся в области культуры. Но не только культурными достижениями славится этот регион: здесь стремительными темпами развивается промышленность, агропромышленный комплекс, создаются комфортные условия для создания бизнес-среды, отвечающей потребностям липецкого предпринимательства. Глава администрации Липецкой области Олег Петрович Королев – о достижениях и перспективах развития региона.







В целом на территории ОЭЗ «Липецк» зарегистрированы 54 компании резидентов из 16 стран мира. У компаний инвесторов объем освоенных инвестиций составил 54,5 млрд рублей. На предприятиях создано 3700 рабочих мест. Объем произведенной продукции достиг 69,5 млрд рублей, а объем налоговых и таможенных отчислений – 10 млрд рублей.

**- В регионе открыта еще одна площадка ОЭЗ «Липецк» - под Ельцом. Она уже нашла своих резидентов?**

– В елецкий участок ОЭЗ уже вошли три резидента:

– ООО «ЭКОлогистик» (Россия): строительство логистического комплекса, объем инвестиций – 5 млрд руб., рабочие места – 200.

– ООО «Шанс Энтерпрайз»: производство средств защиты растений и прочих агрохимических продуктов, объем инвестиций – 3,3 млрд руб., рабочие места – 132.

– ООО «Агро-альянс Кодисем» (Франция): строительство завода по производству семян в ОЭЗ ППТ «Липецк», объем инвестиций – 1,3 млрд руб., рабочие места – 70.

Одобрены инвестиционные проекты еще двух компаний. Так, ООО «МИРЛИОН» планирует построить на елецкой площадке ОЭЗ «Липецк» завод по производству металлических конструкций, каркасов и изделий. Общий объем инвестиций - 1,3 млрд рублей. Будет создано 140 высококвалифицированных рабочих мест. ООО «Биолика» инвестирует 2,2 млрд рублей в предприятие по переработке сельскохозяйственных технических культур. Новый завод, где будут трудиться 77 специалистов, разместится на участке площадью 9 га на елецкой площадке. Производственную деятельность ООО «Биолика» начнет в 2020 году.

**- 2018 год Президент России Владимир Путин объявил Годом волонтера и поручил разработать схему взаимодействия добровольцев с органами власти. Липецкий регион был предложен как пилотный в части внедрения стандартов развития добровольчества в регионах РФ...**

– Действительно, Липецкая область вошла в число регионов, изъявивших желание стать пилотной площадкой по внедрению Стандарта поддержки добровольчества (волонтерства) в регионах, разработанного Агентством стратегических инициатив. И это не случайно. Уже 9 лет в регионе успешно функционирует Г(О)БУ «Центр развития добровольчества». Сегодня учреждение координирует деятельность около двухсот добровольческих отрядов. Добровольцы помогают пенсионерам и ветеранам, приводят в порядок мемориалы, занимаются благоустройством, ведут патристическую работу, становятся донорами крови. Еще в 2010 году был учрежден почетный знак «Доброволец Липецкой области», которым на сегодняшний день были удостоены более 30 человек.

Стандарт включает в себя 9 шагов, часть из которых наш регион в разной степени уже прошел. Следующий шаг - это предоставление субсидий и грантов добровольческим организациям. В настоящий момент получение грантов и любой финансовой помощи осложнено тем, что большинство из них действует без создания юридического лица. В ближайшее время в регионе будет организован канал прямой связи добровольцев и организаторов добровольческой деятельности с ответственным лицом в Липецкой области для оперативного решения возникающих в процессе добровольческой деятельности проблем и вопросов.

Эти и другие меры в комплексе станут большой программой многолетнего развития добровольчества в регионе.

**- Работники сферы потребительского рынка Липецкой области поставили в прошлом году несколько рекордов. Какими средствами можно добиться таких результатов и к чему стремитесь теперь?**

– Эффективная работа потребительского рынка — это повышение благосостояния жителей Липецкой области, поэтому мы прилагаем все усилия, чтобы наша работа достигала самых высоких показателей. Это стало возможным благодаря целому комплексу мер.

В области функционирует 11 тысяч крупных, средних и малых торговых предприятий, в том числе в сфере розничной торговли – 7 тысяч, 2 тысячи в сфере общественного питания и 2 тысячи в сфере бытового обслуживания.

Весной мы провели закупочную сессию в новом формате. В ней приняли участие более 200 поставщиков и покупателей: предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности, кооператоры, заготовители, фермеры, представители торговых организаций, учреждений общественного питания и социальной сферы региона. Было заключено порядка 30 договоров о сотрудничестве между региональными товаропроизводителями и сетевыми компаниями. В короткие сроки представленная на закупочной сессии продукция местных производителей появилась на полках как сетевых, так и магазинов «шаговой доступности».

Проект «Магазин в магазине» разработали в регионе специально для поддержки малого бизнеса. В его рамках предприятия сетевой торговли предоставляют торговые места региональным

сельхозпроизводителям. Первые отделы формата «магазин в магазине» начали появляться в торговых сетях 4 года назад. Теперь липецкий опыт перенимают в других регионах. Набирает популярность и такой формат, как «производство за стеклом». Всё это повышает доверие к качеству. Вся продукция попадает сразу на прилавок.

Активно развиваются кооперативные сельскохозяйственные рынки. Сейчас таких рынков в регионе 5. В ближайшее время появятся ещё 4.

Ещё один способ помочь селянам – портал интернет-торговли «КООП48.РФ», где каждый сельхозпроизводитель может абсолютно бесплатно опубликовать своё предложение о продаже или покупке. Сегодня на портале представлены фрукты, овощи, картофель, зерно, молоко, мясо и мёд, по многочисленным просьбам на электронной доске объявлений был добавлен раздел покупки-продажи живности. Таким образом, каждый может подобрать то, что ему необходимо, договориться о цене, объёмах и способах доставки. И этот электронный ресурс будет совершенствоваться.

Один из способов сдерживания роста цен и поддержки местных товаропроизводителей – областные розничные ярмарки. В 2017 году их провели почти 300, большую часть – в сельских поселениях. Сельхозпроизводителям места для торговли предоставляют бесплатно. Разница с ценами в магазинах на некоторые товары доходит до 30%. Было проведено 5 тематических ярмарок – клубники, мёда, яблок, «Сырная и молочная провинция», «Продукты сельских подворий – к новому столу».

Хочется отметить работу по мониторингу цен в магазинах области. В 2018 году она полностью меняет формат. В феврале был запущен новый проект – онлайн-мониторинг цен на социально значимые товары. С помощью интерактивной карты можно отследить, в каких населённых пунктах завышены цены. В открытом доступе на сайте управления каждый житель области сможет посмотреть цены в режиме онлайн в любом магазине региона, не выходя из дома. Аналогов такому электронному сервису в других регионах нет. Это первая интерактивная карта цен на социально значимые товары в России.

#### **- Как себя чувствует агропромышленный комплекс региона?**

– АПК и его базовая отрасль – сельское хозяйство – является одной из ведущих системообразующих и высокотехнологичных сфер экономики Липецкой области.

Почти 80%, а это 1,9 млн га, территории области занимают земли сельскохозяйственного назначения, в том числе 1,5 млн га пашни. Сельское хозяйство специализируется на возделывании зерновых и масличных культур, сахарной свеклы,

картофеля, плодов, овощей открытого и защищенного грунта, на производстве мяса, молока, яиц.

За 2000-2017 годы в агропромышленный комплекс области привлечено свыше 195 млрд рублей инвестиций, а до 2020 года будет привлечено ещё 80 млрд рублей.

С 2000 по 2017 годы валовой сбор зерновых и зернобобовых культур увеличился в 3,4 раза, сахарной свеклы – в 5,2 раза, овощей закрытого грунта – в 6 раз, масличных – в 12,6 раз, картофеля – в 18 раз.

За последние годы заложено 4400 га многолетних насаждений, в том числе 1200 га садов интенсивного типа с капельным орошением, выход товарной продукции с которых увеличивается до 90% вместо 50-60% с обычного сада.

В этом году в особой экономической зоне «Липецк» запустил свое производство завод по переработке и консервированию картофеля с годовым объемом переработки до 200 тыс. тонн. Завод станет самым крупным по производству картофеля фри в Российской Федерации.

Фактически полностью на новой базе осуществляется производство мяса птицы и свиней, яйца, 70% молока.

С 2000 года объем производства скота и птицы на убой (в живом весе) увеличился почти в 3,8 раза. В 2020 году ожидаемое производство мяса всех видов скота и птицы планируется довести до 460 тыс. тонн в живом весе, яиц – до 600 млн штук. В области фактически с «нуля» создана индустрия производства растительных масел.

Почти в 3 раза увеличились мощности модернизированных сахарных заводов, суточная производительность возросла с 16 до 40 тыс. тонн. Для того чтобы полностью использовать ресурсы сахарной промышленности, на территории ОЭЗ «Данков» ведет строительство самого крупного в России завода по производству дрожжей. Производственная мощность составит 20 тысяч тонн дрожжей в год. Инвестор – партнеры из КНР. На территории ОЭЗ «Тербуны» открыт самый крупный в Европе завод по производству премиксов, мощностью 140 тыс. тонн в год.

Одним из приоритетных направлений в Липецкой области, направленных на импортозамещение, стало создание кластера по производству овощей в закрытом грунте, в который входят завод тепличных конструкций мощностью 2400 тонн металлических конструкций и теплицы 5-го поколения с технологией Ultra Clima, строительство которых ведется в пяти районах области.

В 2017 году было собрано около 40 тыс. тонн овощей в закрытом грунте, произведенных с применением досветки, что позволяет осуществлять бесперебойные

поставки овощной продукции в наиболее импортозависимый зимний период. Уникальность технологии заключается в возможности поддержания идеального климата внутри теплицы вне зависимости от климата на улице.

Достижением прошедшего года стал рекордный урожай. Это стало возможным благодаря росту урожайности зерновых культур, которая составляет 44,7 ц/га. Это лучший результат в истории региона. Успешно развивается кооперация. К нам ездят за опытом представители других регионов. По состоянию на 01.01.2018 года зарегистрировано 893 сельскохозяйственных потребительских кооператива. За 2017 год создано 73 кооператива. В кооперацию вовлечено более 151 тысячи личных подсобных хозяйств.

По некоторым видам продуктов мы производим в разы больше, чем нужно самой области: например, сахара в 10 раз больше, картофеля – почти в 6 раз, растительного масла – в 4 раза, хлебобулочных и макаронных изделий в пересчете на муку – более чем в 2 раза. Две трети всех российских плодоовощных консервов для детского питания производится также у нас.

#### **- Можете назвать три достижения этого года?**

– В области по основным макроэкономическим показателям обеспечен рост, превышающий среднероссийские значения. По валовому региональному продукту на душу населения область занимает 4 место в ЦФО и 23 – в России, по объёму продукции обрабатывающих производств на душу населения – 2 место в ЦФО и 3 – в России, по валовой продукции сельского хозяйства на душу населения – 4 место в ЦФО и 4 место в стране. По инвестициям на душу населения – 3 место в ЦФО и 20 – в России. По обороту розничной торговли – 4 место в ЦФО и 19 – в России. По собственным доходам консолидированного бюджета на душу населения – 6 место в ЦФО и 33 – в России. По итогам рейтинга, проведенного агентством «РИА Рейтинг», по качеству жизни населения в 2017 году область занимает 8 место среди 85 регионов РФ. При расчете рейтинга проводился анализ 72 показателей, которые объединены в 11 групп, характеризующих основные аспекты качества жизни.

У нас самый низкий уровень регистрируемой безработицы – на 1 января 2018 года он составил 0,5% – это один из лучших показателей в стране.

Все это говорит о том, что сегодня Липецкая область развивается динамично, при этом самое большое внимание уделяет повышению качества жизни жителей региона. В центре нашей работы был, есть и будет всегда человек и его среда обитания.





In November 2017, at the 6th St. Petersburg Cultural Forum, the Lipetsk region was recognized by the Ministry of Culture of the Russian Federation as a region dynamically developing in the field of culture. But this region is famous not only for cultural achievements: industry and agro-industrial complex are developing rapidly here, comfortable conditions are formed for creating business environment that meets the needs of Lipetsk entrepreneurship. The head of the administration of the Lipetsk region Oleg Petrovich Korolev speaks about the achievements and prospects for the development of the region.

## OLEG KOROLEV:

«THE PRIORITY IN OUR WORK WAS,  
IS AND WILL ALWAYS BE A PERSON!»

**– The SEZ of industrial-production type Lipetsk still remains the only major investment site in the Black Earth region: more than 50 residents are located on the territory of more than 2 thousand hectares. More than 13 billion budget rubles were invested in the preparation of infrastructure for their activities. How is it possible to defend and attract foreign investors?**

– Today, not only Russian experts, but also foreign companies confirm the attractiveness of the SEZ IPT Lipetsk. The total amount of investments in the SEZ Lipetsk has exceeded 190 billion rubles.

SEZs work successfully where investors realize that the administrative resource is on their side. Where the authorities try to solve any business problem that has risen with the business themselves. Everything depends on the investment attractiveness of the region, predictability, low investment risks. The Lipetsk region has been keeping its place among the top three subjects in the «Minimum Risk» nomination according

to the RAEX rating agency (Expert RA) for the last four years. 54 resident companies from Russia and 16 countries of the world were involved in the SEZ for 11 years. This is Japan, Italy, Belgium, Germany, France, the US, China, Israel, Switzerland, the Netherlands, Korea... World-famous companies are among the residents: ABB, Viessmann and OBO Bettermann, Schlumberger, Honeywell and Ppg, Yokohama, Bekaert, Lifan...

The residents of the SEZ Lipetsk are provided with tax and customs benefits, as well as a number of preferences, which allows them to save significant amounts of financial resources.

The construction of all communications and energy systems to the investor's land plot is carried out at the expense of budgetary funds.

One of these days, at the meetings of the Supervisory and Expert Councils of the industrial-production special economic zone Lipetsk reviewed and approved the business plans of five potential investors. These are the projects of LLC Eurogroup

(Italy) for the production of components for electric generators and electric engines with an investment volume of 1.5 billion rubles and LLC Rokosan Lipetsk (Slovakia) for the production of fertilizers with an investment volume of 1.4 billion rubles. LLC Digital Technologies intends to create a modern production of equipment for storing and processing information. 2.1 hectares are allocated for the new enterprise at the Gryazinskaya site. The volume of investments will make 1.6 billion rubles. The project will be launched next year.

As a whole, 54 companies of residents from 16 countries of the world were registered in the territory of the SEZ Lipetsk. Investor companies had a total of 54.5 billion rubles in investments. 3700 workplaces are created at the enterprises. The volume of production amounted to 69.5 billion rubles, and the volume of tax and customs payments – 10 billion rubles.

**– Another site of the SEZ Lipetsk was opened in the region – near Yelets. Has it already found its residents?**



There are already three residents in the Yelets site of the SEZ:

- ECOlogistic LLC (Russia): construction of a logistics complex, the volume of investments – 5 billion rubles, jobs – 200.

- Chance Enterprise LLC: production of plant protection products and other agrochemical products, investment volume – 3.3 billion rubles, jobs – 132.

- Agro-Alliance Codisem LLC (France): construction of a seed plant in the SEZ IPT Lipetsk, investment volume – 1.3 billion rubles, jobs – 70.

The investment projects of two more companies have been approved. Thus, LLC MIRLION plans to build a plant for the production of metal structures, frameworks and products on the Yelets site of the SEZ Lipetsk. The total volume of investments is 1.3 billion rubles. 140 high skilled jobs will be created. LLC Biolika will invest 2.2 billion rubles in the enterprise for processing agricultural technical crops. A new plant, where 77 specialists will work, will be located on a plot of 9 hectares on the Yelets site. Production activity of LLC Biolika will start in 2020.

– **Russian President Vladimir Putin announced that the year 2018 will be the Year of the Volunteer and instructed to develop a mechanism of interaction between volunteers and government authorities. The Lipetsk region was proposed as a pilot in the implementation of standards for the development of volunteerism in the regions of Russia...**

– Indeed, the Lipetsk region has become one of the regions that have expressed a desire to become a pilot site for the implementation of the Volunteerism Support Standard in the regions developed by the Agency for Strategic Initiatives. And this is not accidental. For 9 years the G(O)BU Volunteer Development Center has been functioning successfully in the region. Today, the institution coordinates the activities of about two hundred volunteer detachments. Volunteers help pensioners and veterans, put in order memorials, they are engaged in landscaping, conduct patriotic work, become donors of blood. In 2010, the honorary sign Volunteer of the Lipetsk region was established, more than 30 people has been awarded with it to date.

The standard includes 9 steps, some of which our region has already passed to varying degrees. The next step is granting of subsidies and grants to the voluntary organizations. At the moment, the receipt of grants and any financial assistance is complicated by the fact that most of organizations operate without the creation of a legal entity. In the near future a channel for direct communication of volunteers and volunteer organizers with a responsible person in the Lipetsk region will be organized for the prompt resolution of problems and issues arising in the process of volunteering.

These and other measures in the complex will become a great program for the long-term development of volunteer movement in the region.

– **Employees of the consumer market of the Lipetsk region set several records last year. What means helped you achieve such results and what are you aiming for now?**

– Effective work of the consumer market is an increase in the welfare of the residents of the Lipetsk region, so we are working hard to ensure that our work reaches the highest levels. This was made possible through a whole range of measures.

In the region there are 11 thousand large, medium and small trade enterprises, including in the retail trade – 7 thousand, 2 thousand in the public catering and 2 thousand in the sphere of consumer services.

In the spring we held a purchasing session in a new format. More than 200 suppliers and buyers took part in it: food and processing industry enterprises, cooperators, procurers, farmers, representatives of trade organizations, public catering establishments and social sphere of the region. About 30 agreements on cooperation between regional commodity producers and network companies were concluded. In a short time, the products of local manufacturers presented at the purchasing session appeared on the shelves of both chain and «within walking distance» shops.

The project Store-in-store was developed in the region specifically to support small business. Within its framework, network trade enterprises provide retail outlets to regional agricultural producers. The first departments



of the store-in-store format began to appear in the retail chains 4 years ago. Now the Lipetsk experience is being adopted in other regions. The popularity of such a format as «production behind glass» is also gaining popularity. All this increases confidence in quality. All products fall on the counter immediately.

Cooperative agricultural markets are actively developing. Now there are 5 such markets in the region. In the near future there will be 4 more.

Another way to help villagers is the Internet portal КООП48.РФ, where every farmer can publish his offer for sale or purchase absolutely free of charge. Today on the portal fruits, vegetables, potatoes, grain, milk, meat and honey are presented, according to numerous requests a section for the purchase and sale of livestock was added on the electronic bulletin board. Thus, everyone can choose what he or she needs, agree on the price, volumes and methods of delivery. And this electronic resource will be improved.

One of the ways to contain price increases and support local producers is regional retail fairs. In 2017, there were almost 300 fairs, most of them in rural settlements. Agricultural producers are provided with free places for trade. The difference with the prices in stores for some products reaches 30%. Five thematic fairs – strawberries, honey, apples, «Cheese and dairy province», «Products of rural farmsteads – to the New Year table» were held.

I want to note the work on monitoring prices in the stores of the region. In 2018, it completely changes the format. In February, a new project was launched – online monitoring of prices for socially important goods. With the help of an interactive map it is possible to track in which populated areas prices are inflated. Every resident of the region will be able to see prices online in any store in the region without leaving home on the website of the administration. There is no analogue to such electronic service in other regions. This is the first interactive map of prices for socially important goods in Russia.

#### **– How is the agro-industrial complex of the region?**

– The agro-industrial complex and its basic branch – agriculture – is one of the leading system-forming and high-tech spheres of the economy of the Lipetsk region.

Almost 80%, and this is 1.9 million hectares, of the territory of the region is occupied by agricultural land, including 1.5 million hectares of arable land. Agriculture specializes in the cultivation of grain and oilseeds, sugar beet, potatoes, fruits, vegetables, open and sheltered soil, meat, milk, eggs.

Over 2000-2017 the agro-industrial complex of the region attracted more than 195 billion rubles of investments, and another 80 billion rubles will be raised until 2020.

From 2000 to 2017 the gross harvest of grain and leguminous crops increased by 3.4 times, sugar beet by 5.2 times, vegetables of

closed ground by 6 times, oilseeds by 12.6 times, potatoes by 18 times.

In recent years, 4400 ha of perennial plantations have been laid, including 1200 ha of intensive gardens with drip irrigation, the output of commercial products from which increases to 90% instead of 50-60% from a conventional garden.

This year in the special economic zone Lipetsk a factory for processing and canning potatoes with an annual processing capacity of up to 200 thousand tons launched its production. The plant will be the largest in the production of French fries in the Russian Federation.

In fact, the production of poultry and pigs, eggs, 70% of milk is carried out entirely on the new base.

Since 2000, the production of livestock and poultry for slaughter (in live weight) has increased almost 3.8 times. In 2020, the expected production of meat of all types of livestock and poultry is planned to increase to 460 thousand tons in live weight, eggs – up to 600 million pieces. In the region an industry for the production of vegetable oils has been created virtually from scratch.

The capacity of modernized sugar plants increased almost 3 times, daily productivity increased from 16 to 40 thousand tons. In



order to fully use the resources of the sugar industry, the largest in Russia plant for the production of yeast in the territory of the SEZ Dankov is being built. The production capacity will be 20 thousand tons of yeast per year. The investor is partners from China. The largest premix plant in Europe with capacity of 140 thousand tons per year was opened in the territory of the SEZ Terbuny.

One of the priorities in the Lipetsk region aimed at import substitution was the creation of a cluster for the production of vegetables in a closed ground, which includes a plant of greenhouse structures with a capacity of 2,400 tons of metal structures and a

greenhouse of the 5th generation with Ultra Clima technology, which is being built in five districts region.

About 40 thousand tons of vegetables were harvested in 2017 in closed ground, made with the use of light, which allows uninterrupted supply of vegetable products in the most import-dependent winter period. The uniqueness of the technology lies in the ability to maintain the ideal climate inside the greenhouse, regardless of the climate outside.

The achievement of last year was a record harvest. This became possible due to an increase in the yield of cereals, which is 44.7 q/ha. This is the best result in the history of the region. Cooperation is developing successfully. Representatives of other regions travel to us for experience. As of 01.01.2018, 893 agricultural consumer cooperatives were registered. In 2017, 73 cooperatives were created. More than 151 thousand household plots are involved in cooperation.

We produce several times more by certain types of products than the region itself needs: for example, sugar is 10 times more, potatoes – almost 6 times, vegetable oil – 4 times, bakery and pasta in terms of flour – more than 2 times. Two thirds of all Russian canned fruits and vegetables for baby food are also produced here.

#### **– Can you name the three achievements of this year?**

– The growth of the main macroeconomic indicators in the region is in excess compared to the national average. In terms of gross regional product per capita the region ranks 4th in the Central Federal District and 23th in Russia, in terms of output of manufacturing industries per capita – 2nd in the Central Federal District and 3rd in Russia, in gross agricultural output per capita – 4th in the CFD and 4th in the country. On investments per capita it is 3rd in the CFD and 20th in Russia. In terms of turnover of retail trade it occupies the 4th place in the CFD and 19th in Russia. According to the personal income of the consolidated budget per capita it is on the 6th place in the CFD and on the 33rd in Russia. Based on the results of the rating carried out by the agency RIA Rating, the region ranks 8th among 85 regions of the Russian Federation in terms of the quality of life of the population in 2017. When calculating the rating, 72 indicators were analyzed, which are consolidated into 11 groups that characterize the main aspects of the quality of life.

We have the lowest level of registered unemployment – it was 0.5% on January 1, 2018 – this is one of the best indicators in the country.

All this shows that today the Lipetsk region is developing dynamically, with the greatest attention paid to improving the quality of life of the inhabitants of the region. The priority in our work was, is and will always be a person and his or her environment.

# ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЛИПЕЦКОЙ ТПП

Липецкая область – динамично развивающийся регион, и немалая заслуга в том принадлежит Липецкой торгово-промышленной палате. О том, каким был путь становления палаты, о взаимоотношениях бизнеса и власти – в интервью президента Липецкой ТПП Анатолия Васильевича Гольцова.



Встреча с главой Чеченской Республики Рамзаном Кадыровым на выставке в Грозном

лидером в системе региональных палат. Мы активно работаем и чувствуем более чем уверенно, шаг за шагом, постепенно налаживая и укрепляя взаимодействие с органами власти. Так, результатом такого сотрудничества стало создание Центра поддержки экспорта, Центр поддержки предпринимателей, Центр медиации. У нас много интересных качественных проектов, в реализации которых наши предприниматели подходят творчески.

Например, даже свой юбилей палата отметила широко, с размахом – концертом симфонического оркестра, который почти три часа игра на улицах города классическую музыку. Жители Липецка с удовольствием слушали, подходили, интересовались, по какому случаю дают концерт. А параллельно узнавали о такой структуре, как Торгово-промышленная палата.

Если говорить о деловых отношениях, то смело могу говорить о лидирующем положении нашей палаты. Мы можем гордиться партнерством с нашими крупнейшими предприятиями, такими как Липецкий металлургический комбинат, ЗАО «Свободный сокол», компания «Пепси Ко», «Индезит» и т.п.

У нас весьма эффективно реализуется программа импортозамещения. Качество продукции, выпускаемой нашими предприятиями, подтверждено сертификатами Липецкой ТПП. Мы дорожим развитием малого и среднего бизнеса, которому нужно не просто помогать, а холить и лелеять, что и происходит у нас, в Липецкой области. Благодаря поддержке малого и среднего предпринимательства, сегодня валовый внутренний продукт нашего региона дошел до показателей в 25%! Малый бизнес показал свою состоятельность, не потерялся на фоне наших металлургических монстров.

**- С кем из зарубежных партнеров у вас складываются наиболее продуктивные отношения?**

- Вы знаете, мне довелось побывать в странах Европы, в Азии и Соединенных Штатах Америки, и везде бизнес готов сотрудничать, несмотря на сложную политическую обстановку в мире. Мы вообще считаем санкции настоящим политическим хулиганством, наносящим только вред. Необходимо прекратить эти попытки разрушить налаженные международные связи, иначе вполне может так стать, что бизнес «оторвется» и станет играть по своим правилам.

У нас сегодня подписано более 30 договоров о сотрудничестве со странами Европы, Азии, например, отправляем свою продукцию



Встречи в Липецкой ТПП традиционно собирают много участников

**- Анатолий Васильевич, к пониманию необходимости создания некой организации, которая могла бы стать посредником между бизнесом и властью, пришли во всех регионах. Но как и у кого эта идея возникла в Липецком регионе?**

- Такой инструмент, как Торгово-промышленная палата, был известен еще со времен Советского Союза при его плановой экономике. Её членами в то время являлись крупнейшие предприятия, работающие на экспорт: металлургические, машиностроительные и т.п. Что же касается Липецкой ТПП, то она по-

явилась 25 лет назад, когда экономика из плановой превратилась в рыночную.

В то время в нее вошли представители крупного и среднего бизнеса, поскольку малого как такового тогда просто не существовало. За 25 лет палата прошла долгий путь: сегодня у нас свыше 500 членов, представляющих практически все сферы нашей жизнедеятельности. Для них ТПП является, в первую очередь, площадкой для диалога, где должны решаться и решаются любые проблемы.

**- Что для вас день сегодняшней?**

- Липецкую ТПП по праву можно назвать



– светодиодную аппаратуру – в Саудовскую Аравию. В Африку наши бизнесмены отправляют удобрения и выражают уверенность в том, что эти деловые отношения в дальнейшем будут только укрепляться.

Мы серьезно относимся ко всем законодательным инициативам. Администрация региона дала нам возможность самим регулировать степень оказания помощи тем предприятиям, которые работают на экспорт. И в данном случае это ГЧП так сработало, что сегодня Центр поддержки предпринимательства и экспорта в Липецкой области является одним из лучших в РФ, осуществляя сопровождение наших товаров, предназначенных на экспорт.

**- Очевидно, что санкционное воздействие не остановило отечественных бизнесменов в желании выйти на международные рынки. А как смотрят иностранцы на перспективу инвестировать в Липецкую область?**

– Вы знаете, что Липецкая область является пионером в разработке и внедрении регионального закона о промышленной политике в 2000 г., а также в области зарождения особых экономических зон? Именно у нас первой во всей России в 2006 году появилась ОЭЗ «Липецк». В 2015 году на владениях ОЭЗ «Липецк» там было зарегистрировано 6 резидентов. На конец того же года их число увеличилось до 42, сегодня мы говорим о почти 50 резидентах. Среди них: «СЭСТ-ЛЮВЭ» (Италия) – теплообменное оборудование, «ОБО-Бетерманн» (Германия) – молниезащитные конструкции, кабеленесущие системы, «Фенци» (Италия) – герметизирующие материалы, «ЙОКОХАМА РП.З.» (Япония) – автомобильные шины, «Фарм Фритес «Белая дача» (Россия-Нидерланды) – консервирование, переработка овощей, «ПРС Евразия» (Израиль) – полимерные инновационные геосоты для дорожного строительства, «Кемин Индастриз» (США) – производство и упаковка кормов для домашних животных, «ЭНКЕЙ РУСС» (Корея-Россия) – баллоны высокого давления для различных газов, «Лифан Автомобили Рус» (КНР) – автомобили.

Для нас совершенно не важна национальность человека или компании. Потенциальные инвесторы – отечественные или иностранные – получают статус нашего липецкого производителя и могут пользоваться государственной поддержкой на уровне нашего субъекта.

При этом хочу отметить, что мы развиваем не только международные связи, но и укрепляем региональные деловые отношения, например, с Чеченской Республикой. Липецкие бизнесмены поставляют в Республику спецоборудование, способствующее реконструкции строений. Что важно – Липецкая ТПП не просто сопровождает эти деловые процессы. Мы говорим о том, что члены ТПП – это особые участники бизнеса, которые априори являются порядочными, заслужившими безукоризненную деловую репутацию.

**- Как вы выстраиваете отношениями с теми, кто делает свои первые шаги в**



Международная научно-практическая конференция «Бережливое производство»



Концерт симфонического оркестра в честь 25-летия Липецкой ТПП

### сфере предпринимательства?

– Липецкая ТПП достаточно серьезно поддерживает тех, которые сегодня только начинают свой бизнес, содействуя в создании благоприятных условий для развития бизнеса. Мы уважаем тех людей, кто работает вместе с наукой в прорывных технологиях, кто не боится совершать ошибки и справлять их, ведь это является непрямым этапом развития.

К нам часто приезжают гости, с которыми мы делимся опытом. Конечно, есть и определенные проблемы, но, по моему твердому убеждению, их ни в коем случае нельзя замалчивать, а нужно озвучивать и решать.

Наша ТПП, повторюсь – это площадка, где ежедневно проходит десятки круглых столов, переговоров и симпозиумов. Приветствуем, когда с нами за одним столом находятся представители органов государственной власти, умеющие слушать и слышать бизнес.

Липецкая область сегодня – мощный регион, достигший определенных успехов, благодаря государственно-частному партнерству. Многие наши проекты – уникальны. Мы, например, стали инициатором в восстановлении производственной гимнастики на промышленных предприятиях. Многие тре-

буют серьезной доработки, но жизнь ведь не стоит на месте, идет своим чередом. И мы развиваемся вместе с ней.

### - Развиваясь, строите планы?

– Все, чего мы достигли сегодня, создано ежедневным тяжелым трудом членов и руководства ТПП. Липецк сегодня №1 по производительности труда, по привлечению инвестиций, по результативности и эффективности механизма ГЧП. Государств создает приемлемые условия для бизнеса, ТПП способствует увеличению валового внутреннего продукта, соответственно увеличиваются налоги. И как результат – Липецкая область лидер в решении социальных проблем.

Мы планируем увеличение объемов нашего экспорта (более 90 предприятий малого и среднего бизнеса сегодня работают на экспорт, имея контракты по всему миру), расширяем число наших членов. В Европе предприниматель, если он не является членом ТПП, не пользуется безукоризненной репутацией. Только будучи участником Торгово-промышленной палаты, пользуясь ее поддержкой и защитой, можно стать полноценным участником мирового бизнес-сообщества. Это аксиома, по-другому быть не может.

# DEVELOPMENT VECTOR OF THE CCI OF LIPETSK

The Lipetsk region is a dynamically developing region, and the Chamber of Commerce and Industry of Lipetsk has contributed a lot to this. This is an interview with President of the CCI of Lipetsk Anatoly Vasilyevich Goltsov about the way of the formation of the Chamber, the relationship between business and government.



Не только бизнес, но и спорт...  
День предпринимателя - 2018

system of regional chambers. We are actively working and are more than confident, step by step, gradually establishing and strengthening interaction with authorities. So, the result of such cooperation was the creation of the Export Support Center, the Business Support Center, the Mediation Center. We have a lot of interesting quality projects, in the implementation of which our entrepreneurs are creative.

For example, even its anniversary the Chamber celebrated widely, on a noble scale – there was a concert of a symphony orchestra, which almost three hours played classical music on the streets of the city. Residents of Lipetsk listened with pleasure, approached, were interested on what occasion this concert was. And in parallel they learned about such a structure as the Chamber of Commerce and Industry.

If we talk about business relations, I can safely talk about the leading position of our chamber. We can be proud of the partnership with our largest enterprises, such as Lipetsk Metallurgical Plant, Svobodny Sokol JSC, Pepsi Co., Indesit, etc.

We have a very effective import substitution program. The quality of products manufactured by our enterprises is confirmed by certificates of the Chamber of Commerce and Industry of Lipetsk. We value the development of small and medium-sized business, which need not just help, but cherish, that is what happens here in the Lipetsk region. Thanks to the support of small and medium-sized business, today the gross domestic product of our region has reached the level of 25%! Small business has shown its worth and has not lost on the background of our metallurgical monsters.

**– With whom of the foreign partners do you have the most fruitful relations?**

– You know, I've been to Europe, Asia and the United States of America, and everywhere the business is ready to cooperate, despite the difficult political situation in the world. In general, we consider sanctions a real political hooliganism, causing only harm. It is necessary to stop these attempts to destroy the established international ties, otherwise it may happen that the business will «tear itself away» and begin to play by its own rules.

Today we have signed more than 30 agreements on cooperation with the countries of Europe and Asia, for example, ship our products – LED equipment – to Saudi Arabia.



Липецкая ТПП подписывает соглашение  
с ТПП провинции Луристан (Иран)

**– Mr Goltsov, the understanding of the need to create an organization that could become an intermediary between business and government was in all regions. But how and with whom did this idea originate in the Lipetsk region?**

– Such an instrument as the Chamber of Commerce and Industry has been known since the times of the Soviet Union under its planned economy. Its members at that time were the largest enterprises working for export: metallurgical, machine-building and so on. As for the CCI of Lipetsk, it appeared 25 years ago,

when there was a shift from a planned economy to a market economy.

At that time it included representatives of large and medium-sized business, since small one as such simply did not exist then. For 25 years, the Chamber has come a long way: today we have over 500 members, representing almost all spheres of our life. For them, the CCI is, first and foremost, a platform for dialogue, where any problems should be solved and are resolved.

**– What is the present day for you?**

– The Chamber of Commerce and Industry of Lipetsk can rightly be called a leader in the



Our businessmen ship fertilizers to Africa and express confidence that these business relations will only be further strengthened in the future.

We are serious about all legislative initiatives. The administration of the region has given us the opportunity to regulate the degree of assistance to those enterprises that work for export. And in this case, this PPP has worked so well that today the Center for Entrepreneurship and Export Promotion in the Lipetsk region is one of the best in Russia, providing support for our goods intended for export.

**– It is obvious that the sanctions effect did not stop domestic businessmen in their desire to enter international markets. And how do foreigners look at the prospect of investing in the Lipetsk region?**

– Do you know that the Lipetsk region is a pioneer in the development and implementation of a regional law on industrial policy in 2000, as well as in the emergence of special economic zones? The first SEZ in the whole of Russia appeared here in 2006 – the SEZ Lipetsk. In 2015, 6 residents were registered on the territory of the SEZ Lipetsk. At the end of the same year, their number increased to 42, today we are talking about almost 50 residents. Among them: SEST LUVE (Italy) – heat-exchange equipment, OBO Bettermann (Germany) – lightning protection systems, cable tray systems, Fenzi (Italy) – sealing materials, YOKOHAMA R.P.Z. (Japan) – automotive tires, Farm Frites Belaya Dacha (Russia-Netherlands) – canning, processing of vegetables, PRS Eurasia (Israel) – geocells for road construction applications, Kemin Industries (USA) – livestock feed and additives for human food, ENKEI RUS (Korea-Russia) – high pressure gas cylinders, Lifan Automobile Rus (China) – car manufacturing.

The nationality of a person or company is not important for us at all. Potential investors – domestic or foreign – receive the status of our Lipetsk producer and can enjoy state support at the level of our subject.

At the same time, I want to note that we are developing not only international relations, but also strengthening regional business relations, for example, with the Chechen Republic. Lipetsk businessmen are supplying special equipment to the Republic, contributing to the reconstruction of buildings. What's important is that the Lipetsk CCI does not just accompany these business processes. We are talking about the fact that CCI members are special business participants, who are a priori decent, deserving an irreproachable business reputation.

**– How do you build relationships with those who make their first steps in the field of entrepreneurship?**

– The CCI of Lipetsk quite seriously supports those that are just starting their business today, helping to create favorable conditions for business development. We respect those people who work together with science in breakthrough technologies, who are not afraid



Форум женщин-предпринимателей в Турции



С министром иностранных дел Турции Мевлютом Чавушоглу на 86-й международной выставке в Измире

to make mistakes and cope with them, because this is an indispensable stage of development.

We are often visited by our guests, with whom we share our experience. Of course, there are certain problems, but, in my firm belief, they should not be hushed up in any case, but it is necessary to sound them and solve.

Our CCI, I repeat, is a platform where dozens of round tables, talks and symposia take place every day. We are glad when there are representatives of public authorities, who can listen and hear business, with us at one table.

Today, the Lipetsk region is a powerful region that has achieved certain success thanks to public-private partnership. Many of our projects are unique. We, for example, initiated the restoration of industrial gymnastics in industrial enterprises. Many require serious refinement, but life does not stand still, it goes on as usual. And we are developing with it.

**– Developing, building plans?**

– All that we have achieved today is created

by the daily hard work of the members and leadership of the CCI. Today Lipetsk is first in terms of labor productivity, attracting investments, efficiency and effectiveness of the PPP mechanism. The state creates acceptable conditions for business, the CCI contributes to an increase in gross domestic product, and, accordingly, taxes are increased. And as a result, the Lipetsk region is the leader in solving social problems.

We plan to increase the volume of our exports (more than 90 small and medium-sized enterprises are now working for export, having contracts around the world), we are expanding the number of our members. In Europe, entrepreneurs, who are not members of a CCI don't enjoy an irreproachable reputation. Only being a member of the Chamber of Commerce, using its support and protection, you can become a full participant of the global business community. This is an axiom, it cannot be otherwise.



# ВАЖЕН И ЗНАЧИМ ЛЮБОЙ ИНВЕСТИТОР

АО «Корпорация Развития» Липецкой области в 2017 году отметило 10-летний юбилей. Сегодня можно смело утверждать, что Корпорация является институтом развития области, занимающимся привлечением инвестиций в экономику региона. За прошедшие 10 лет при непосредственном участии АО «Корпорация Развития» и других структур профильного направления уже реализовано более 50 инвестиционных проектов.

Сегодня Липецкая область – автор цельной, логически завершенной, нормативно оформленной трехуровневой системы инвестиционного и экономического развития территории, что позволяет предлагать инвестору выбор наилучших возможностей для размещения бизнеса. А инвестиционный потенциал, которым располагает Липецкая область, является одной из лучших в России практик. Ежегодный темп роста инвестиций в основной капитал составляет около 120%.

В среднем за год на территорию Липецкой области приходит порядка 20 инвесторов. Они успешно реализуют свои проекты в промышленности, в сельском хозяйстве и в туристической отрасли.

В составе штатной структуры Корпорации функционируют два центра: Центр привлечения инвестиций (ЦПИ) и Центр

сопровождения инвестиционных проектов (ЦСИП). И это, несомненно, ее преимущество. Здесь создана многопрофильная среда для сопровождения инвесторов и предпринимателей с возможностью оказания более 500 видов различных услуг. Отлаженный механизм работы позволяет облегчить контроль над процессом, ускорить реализацию проекта в два и более раз и снизить издержки инвестора до 30% за счет предоставления пакета услуг, отсутствия необходимости частых поездок для решения вопросов и необходимого увеличения штата сотрудников.

Корпорация развития не отдает предпочтение какому-то одному проекту и не выделяет основных – важен и значим любой инвестор, желающий реализовать свой инвестиционный проект на территории Липецкой области. Липецкий регион открыт и для иностранных инвестиций. Сегодня

странами-инвесторами являются Германия, Бельгия, Нидерланды, Япония, Великобритания, Австрия, Швеция, Италия, Китай, США. Зарубежным партнерам интересны такие отрасли, как металлообработка, машиностроение, производство энергооборудования, техники и другие.

Чтобы инвесторам было удобно работать, выгодно начинать свой бизнес и не тратить время на технологические моменты, в Липецкой области созданы и функционируют специальные территории с особыми условиями осуществления хозяйственной деятельности: особые экономические зоны федерального и регионального уровней, индустриальные парки. Активно поддерживаются проекты с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Мы предоставляем равные условия как российским, так и зарубежным инвесторам, поэтому



доля российских инвесторов незначительно выше, чем иностранных.

В особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Липецк» зарегистрированы 54 резидента с объемом заявленных инвестиций 178,7 млрд руб., среди них компании из России и 16 стран мира.

Осуществляют промышленно-производственную деятельность 21 предприятие. За весь период деятельности объем производства резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк» составил 63 млрд руб., освоено 50,7 млрд руб. инвестиций, создано 3650 рабочих мест.

В ОЭЗ РУ ППТ зарегистрировано 25 участников с инвестиционным потенциалом 74,2 млрд руб. Общий объем освоенных инвестиций составил более 30 млрд руб., в том числе за 2017 год - 4,7 млрд руб. На предприятиях создано 1795 рабочих мест, в том числе в 2017 году - 311 мест.

Производственную деятельность осуществляют 11 предприятий, которыми с начала деятельности произведено продукции на сумму 13,1 млрд руб., в том числе в 2017 году - 4,1 млрд руб.

В 2017 году два промышленных парка включены в реестр Минпромторга России: «Созидатель» в городе Ельце (22 мая 2017 года), «Рождество» в Краснинском муниципальном районе (27 сентября 2017 года).

Рассматриваются новые производственные площадки для организации промышленных парков, имеющие свободные площади, инфраструктуру и обладающие промышленным потенциалом развития.

Повышенное внимание уделяется развитию экономической зоны регионального уровня технико-внедренческого типа «Липецк-Технополис», на одном из участков которой осуществляет свою деятельность МБУ «Технопарк-Липецк».

На территории ОЭЗ РУ ТВТ зарегистрировано 13 участников с общим объемом заявленных инвестиций 260 млн руб. Объем освоенных инвестиций участниками составил 64 млн руб., создано 85 рабочих мест. С начала деятельности произведено продукции на сумму 220 млн руб.

В 2018 году продолжена работа по созданию условий для реализации инновационных проектов, имеющих прикладное значение на базе МБУ «Технопарк-Липецк». По итогам конкурсного отбора субъектов РФ, проводимого Минэкономразвития России, заявка Липецкой области была одобрена к финансированию.

Опыт развития Липецкой области – самый передовой в России. Ни в одном субъекте страны нет таких темпов прироста инвестиций, и, что очень важно, они формируются на передовой высокотехнологической основе. Это инвестиции в долгосрочное будущее!





# EVERY INVESTOR IS IMPORTANT AND VALUED

JSC Development Corporation of Lipetsk Region celebrated its 10th anniversary in 2017. Today, we can safely say that the Corporation is an institute for the development of the region, engaged in attracting investments in the economy of the region. Over the past 10 years, more than 50 investment projects have already been implemented with the direct participation of JSC Development Corporation and other organizations involved in this work.

Today, the Lipetsk region is the author of an integral, logically completed, normative-designed three-level system of investment and economic development of the territory, which allows investors to choose the best opportunities for locating business. And the investment potential of the Lipetsk region is one of the best in Russia. The annual growth rate of investments in fixed assets is about 120%.

On average, about 20 investors come to the territory of the Lipetsk region per year. They successfully implement their projects in industry, agriculture and tourism.

There are two centers as parts of the structure of the Corporation: the Investment Promotion Center (CPI) and the Center for Support of Investment Projects (CSIP). And this, undoubtedly, is its advantage, which provides for efficient and fruitful work. Here, a multi-disciplinary environment has been created to accompany investors and entrepreneurs with the ability to provide more than 500 types of various services. The well-established mechanism of work makes

it easier to monitor the process, accelerate the implementation of the project two or more times and reduce the investor's costs by up to 30% through the provision of a package of services, the absence of frequent trips to resolve issues and the necessity to increase the staff.

The Development Corporation does not give preference to any single project and does not single out the main of them – every investor who wants to realize its investment project in the territory of the Lipetsk region is important and significant. The Lipetsk region is also open for foreign investments. Today, the investing countries are Germany, Belgium, the Netherlands, Japan, Great Britain, Austria, Sweden, Italy, China, USA. Foreign partners are interested in such industries as metalworking, machine building, production of power equipment, machinery and others.

Territories with special conditions for economic activity have been established and are functioning in the Lipetsk region in order to make it convenient for investors to work, make it

profitable to start a business and not waste time on technological issues: special economic zones of federal and regional levels, industrial parks. Projects are actively supported using public-private partnership mechanisms. We provide equal conditions for both Russian and foreign investors, so the share of Russian investors is not much higher than that of foreign ones.

54 residents were registered in the special economic zone of the industrial-production type Lipetsk with the volume of declared investments of 178.7 billion rubles, among them companies from Russia and 16 countries of the world.

21 enterprises are carrying out industrial-production activities. For the entire period of activity, the volume of production of residents of the SEZ IPT Lipetsk was 63 billion rubles, 50.7 billion rubles were invested, 3650 jobs were created.

25 residents with an investment potential of 74.2 billion rubles were registered in the SEZ RU IPT. The total volume of investments made amounted to more than 30 billion rubles,



including 4.7 billion rubles for 2017. 1795 jobs were created at enterprises, including 311 in 2017.

Production activity is carried out by 11 enterprises, which since the beginning of their activity have manufactured products worth 13.1 billion rubles, including 4.1 billion rubles in 2017.

In 2017, two industrial parks were included in the register of the Ministry of Industry and Trade of Russia: Sozidatel in Yelets (May 22, 2017), Rozhdestvo in the Krasninskiy municipal district (September 27, 2017).

New production sites for the organization of industrial parks with free areas, infrastructure and industrial potential of development are under consideration.

The increased attention is paid to the development of the regional-level economic zone of the technology development type Lipetsk-Technopolus, MBU Technopark-Lipetsk operates at one of its sites.

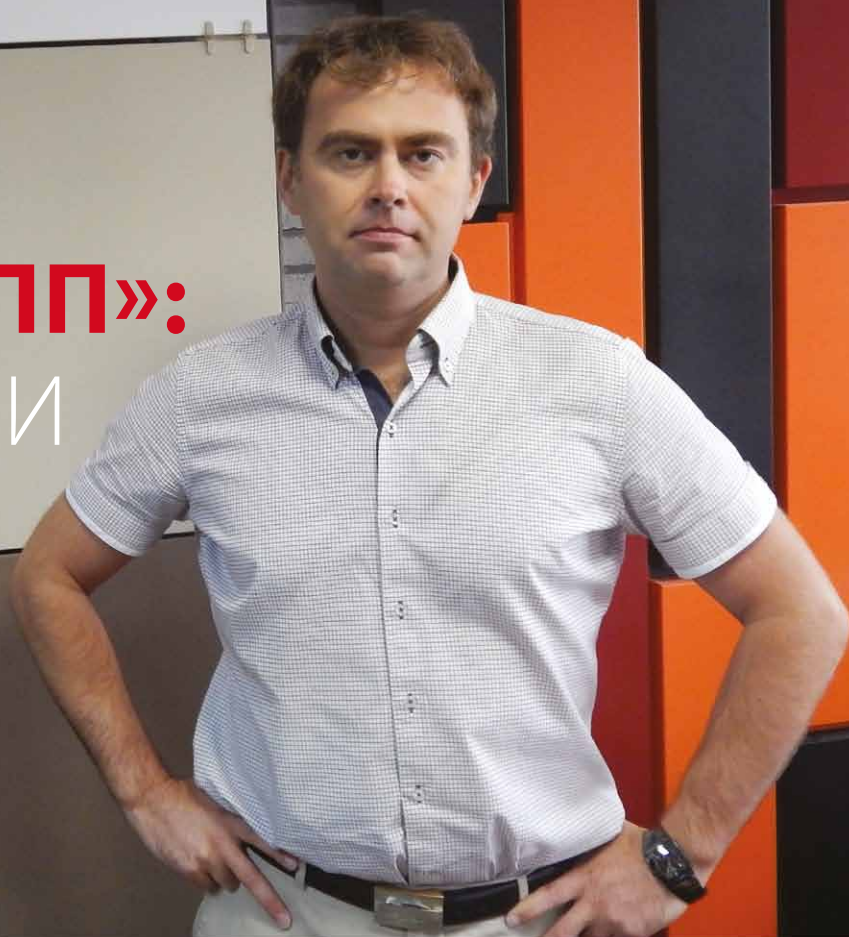
13 residents with a total volume of declared investments of 260 million rubles were registered in this SEZ. The volume of investments made by the residents amounted to 64 million rubles, 85 jobs were created. Since the beginning of their activity, products worth 220 million rubles have been produced.

In 2018, the work to create conditions for the implementation of innovative projects that are of practical importance was continued on the basis of the MBU Technopark-Lipetsk. As a result of competitive selection of subjects of the Russian Federation, conducted by the Ministry of Economic Development of Russia, the application of the Lipetsk region was approved for financing.

The experience of the development of the Lipetsk region is the most advanced in Russia. None of the country's subjects have such growth rates of investments and, what is very important, they are formed on the advanced high-tech basis. It is an investment in the long-term future..



# КОМПАНИЯ «ИНТЕРГРУПП»: ПРО МЕТАЛЛ И ПРО ЛЮДЕЙ



У каждого времени свои традиции и свои возможности. Было время, когда, например, в Петербурге запрещено было строить одинаковые дома, и кто из нынешних гостей нашей «культурной столицы», любясь ее красотами, скажет, что такие строгости были напрасными? Было время, когда в разных городах бывшего СССР десятками, если не сотнями, строились абсолютно одинаковые « типовые » многоэтажки, и кто из бывших обитателей коммуналки – тех, кто бесплатно получил в них свою долгожданную отдельную квартиру – скажет, что это было плохо? Не говоря уже о том, что именно такому способу застройки мы обязаны фильмом «Ирония судьбы...» Времена изменились. Обветшали многие старые дома, да и архитектура современных зданий, особенно торговых центров, далеко не всегда доставляет эстетическое наслаждение взыскательным любителям «архитектурных изысков». Однако есть способ и вновь возводимые здания сделать более яркими и красивыми, и старые постройки обновить так, что фасады их выглядеть будут как новенькие. Да при этом ещё и тепло в домах в холодное время года будет сохраняться надёжнее. Знакомьтесь – ООО «Компания Интергрупп». О том, как работает предприятие, чем руководствуется и какие цели перед собой ставит, мы побеседовали с директором по развитию **Андреем Пановым**.

**– Андрей, расскажите, что на сегодняшний день представляет собой ООО «Компания Интергрупп»?**

– Мы начали бизнес в 1999 году с торговли металлопрокатом. Потом стали производить профлист и металлочерепицу. Через 10 лет приступили к производству систем вентиляции. В 2012 году открыли собственное производство металлокассет и комплектующих из оцинкованной стали для вентилируемых фасадов.

Наша продукция используется при строительстве и реконструкции жилых домов, производственных предприятий, детских садов, ДК, поликлиник и больниц. Даже киосков. Мы работаем и в домашнем, Липецком регионе, и в Подмосковье, а также в Краснодаре, Калуге, Белгороде, Воронеже, Грозном... Список можно продолжать.

Номенклатура производимой продукции включает более 500 наименований: профнастил, металлочерепица, аксессуары для кровли, водосточные системы круглого и прямоугольного сечения, готовые воздуховоды и комплектующие к системам вентиляции, все элементы вентилируемого фасада.

**– Широкая география продаж. Каким образом компания выходит в новые для себя регионы?**

– Здесь отдельное спасибо нужно сказать Липецкой Торгово-промышленной палате и непосредственно ее руководителю Анатолию Васильевичу Гольцову. Не дает засидеться на месте, постоянно организует контакты с бизнесом на других территориях. Таким путем мы попали, например, в Чеченскую Республику. Или перспективнейший регион Крым. Производственная площадка

там была открыта именно благодаря поддержке ЛТПП. На самом деле то, что они делают, очень важно и полезно для бизнеса, появляются новые идеи, расширяется круг контактов, то, что сейчас модно называют «нетворкингом».

**– Наверняка в каждом регионе и своих производителей хватает. Чем заказчиков привлекает продукция именно «Компании Интергрупп»?**

– Все, что мы делаем, пропитано заботой о качестве жизни людей. Когда мы приезжаем в регион, куда поставлялась наша продукция, мы обязательно смотрим, как она выглядит спустя время; слушаем, что о ней говорят люди, – такой своего рода «архитектурный надзор». К сожалению, не все подрядчики так делают. И люди нам рассказывают, что можно сделать лучше, что упустили



строители, где недочеты в нашей работе. Например, на одном из домов строители положили металлокассеты вентиляционную вытяжку из подвала. В результате подвал не проветривается, а неприятный запах идет вверх по фасаду. А где-то при монтаже оконных откосов поленились заполнить монтажной пеной подоконный проем. В результате капли дождя не то что барабанят – канонаду устраивают... Теперь, работая с монтажниками, мы обязательно обращаем внимание подрядчиков на такие моменты.

Или вот пример. Чтобы убедиться в энергоэффективности наших фасадов, мы по своей инициативе заказали теплотехническое исследование на отделяемом объекте, провели съемку тепловизором. Она наглядно показала, что в холодное время года вентилируемые фасады из наших металлокассет существенно снижают потери тепла.

Мы активно взаимодействуем с Фондом капитального ремонта Липецкой области. Стремимся к тому, чтобы городские улицы выглядели современно и жизнерадостно, а жители отремонтированных зданий получали не только экономию коммунальных платежей и тепло в квартирах, но и эстетическое удовольствие от внешнего облика их домов. В Липецке в 2017 году энергоэффективные фасады были сделаны в 16-ти многоквартирных домах. Металлокассеты ООО «Компания Интергрупп» использовались для отделки фасадов зданий на улице

– Качество, ответственность, скорость, безопасность. Это ключевые для нас слова. Участвуя на выставках и форумах (Mosbuild, «Воронежбилд», Expo-Russia Belarus, «ЧеченАгроЭкспо») и общаясь с потенциальными клиентами, мы часто слышим вопросы: «А у вас точно металл заявленной толщины (0,5, 0,7, 1,0, 1,2 мм), не тоньше?», «А краска не облезет через два года?», «А не появится ли ржавчина?» И нам приходится исправлять негативный осадок, оставленный нашими недобросовестными коллегами, заверяя людей в том, что мы работаем честно, раз за разом подтверждая свою репутацию надежного поставщика металлопродукции. И словом, и делом. Доказательства? Пожарный: за почти 20 лет работы мы ни разу не фигурировали в арбитражных процессах в качестве ответчика. По всем вопросам находим с партнерами общий язык.

Мы всегда держим свое слово. Если мы договорились с партнером об условиях работы, то будем выполнять эти условия до конца, даже если внешние факторы стали для нас неблагоприятными.

Наши производственные мощности во всех направлениях (профлист, вентиляция, металлокассеты для вентилируемых фасадов) позволяют максимально быстро удовлетворить потребности клиента. Типовую продукцию всегда можно купить сразу со склада, индивидуальный заказ можем выполнить уже на следующий день. При

являются композитные материалы и керамогранит. Обсуждая с заказчиками возможность сотрудничества, мы делаем особый упор на безопасность. За последнее время произошло несколько ужасных трагедий, связанных с некачественными отделочными материалами. Подумайте сами, ведь внутри композитной панели находится пластик, а он является горючим материалом и при пожаре будет поддерживать горение и выделять ядовитые вещества.

Или взять керамогранит. Когда мы были в Чеченской Республике, обратили внимание на здания с отделкой из этого материала. Отделанные несколько лет назад, они, наверное, выглядели эффектно. Но сейчас часть плиток лопнула, некоторые вывалились. Те плитки, которые после этого меняли, выделяются на фасаде другим оттенком. Регион сейсмоактивный, от колебания почвы швы сместились, и крепление плиток ослабло. Такой же результат могут вызвать перепады температур. А, не дай Бог, в этот момент внизу люди будут стоять...

Металлокассеты мы производим из оцинкованной стали – материала негорючего. Крепление осуществляется минимум четырьмя саморезами или заклепками. Кассета никуда не денется с предназначенного ей места, но в случае механического внешнего повреждения её можно поменять на точно такую же, такого же оттенка и размера, не разбирая при этом половину фасада здания.



Гагарина и проспекте Победы. В 2018 году ремонт фасадов запланирован в 27 домах областного центра.

Вентилируемые фасады из металлокассет обеспечивают сохранение фирменного стиля тем объектам, которые должны соответствовать корпоративным стандартам федеральных и международных холдингов. Они способны украсить здания, создав на них неповторимые «мозаики» узоров.

**– Есть ли у «Компании Интергрупп» принципы, которыми вы руководствуетесь в работе?**

необходимости производство переходит в круглосуточный режим работы. Как-то раз подрядчик, торопившийся с отделкой фасада магазина, оформил с утра заявку, а вечером поинтересовался, когда мы запустим её в производство. В ответ мы отправили ему фотографии из цеха, где в этот момент изготавливали его заказ. Клиента это впечатлило. С утра продукция была ему отгружена.

Сейчас многие здания, новые и старые, отделяют вентилируемыми фасадами. Это тепло, современно и красиво. Продуктами конкурентами для наших металлокассет

Технология изготовления металлокассет позволяет экономить деньги заказчика и время подрядчика. Изготовление продукции осуществляется в заводских условиях по размерам конкретного объекта, исключается необходимость раскроя и фрезеровки материала на стройплощадке, как это бывает при использовании «композита». Навесная система для металлокассет изготавливается из оцинкованной стали. Её стоимость в два раза меньше стоимости навесной системы из алюминия, которую применяют при «композитной» облицовке.





Также при использовании в качестве облицовки металлокассет снижается нагрузка на здание. Например, вес плитки керамогранита 600х600 – 8,64 кг, а вес металлокассеты такого же размера при максимальной толщине металла 1,2 мм – 3,40 кг, что в два с половиной раза меньше.

Монтаж вентилируемого фасада из металлокассет можно осуществлять в любое время года и при любых погодных условиях. Это значительное преимущество по сравнению с традиционной штукатуркой с точки зрения сроков выполнения работы.

**– Компания не маленькая. Как удаётся эффективно управлять несколькими направлениями деятельности?**

– Наш бизнес начинал развиваться почти 20 лет назад с оптовой торговли металлопрокатом в логике «купи-продай». Сейчас все три направления деятельности (металлокассеты, вентиляция, профлист) – это производственные площадки. В производственных процессах задействовано много людей и служб, и всё это должно работать как часы. Для этого мы стараемся использовать научные методы организации производства и управления компанией. Не являясь адептами какой-то одной теории управления, мы применяем и классические принципы организации труда, предложенные Генри Фордом, и методы бережливого производства компании «Тойота». С одной стороны, мы стремимся выстроить процесс перемещения сырья и полуфабрикатов так, чтобы он занимал минимум

времени. С другой стороны, материалов на складе должно быть столько, чтобы обеспечить производственный процесс только на ближайшую перспективу. И улучшение этих и других процессов является задачей не только для директора и начальника цеха, но и для людей непосредственно в этих процессах участвующих.

**– Кстати, о людях. Сталкиваетесь с такими проблемами, как дефицит кадров или текучка?**

– Мы производим материалы, используемые при строительстве и отделке зданий и сооружений. Стройка – процесс сезонный, соответственно и спрос на нашу продукцию колеблется в течение года. Меньше заказов – меньше объем работы, меньше источников для выплаты зарплаты. Несмотря на это, мы стабильно платим зарплату в течение всего года. Да и как можно иначе, если в селе Сенцово, где находится офис и одна из наших производственных площадок, мы являемся крупнейшим работодателем, обеспечивая занятость около 60 человек, мужчин и женщин. Даже производственные династии, можно сказать, есть: два поколения семьи в одном цехе работают. За почти 20 лет развития производственных мощностей количество персонала возросло с 10 до 125 человек. Планируемый летом 2018 года запуск второй очереди производства металлокассет позволит и дальше сохранить эту динамику.

Мы всегда помогаем тем, кто просит поддержки: оказываем спонсорскую, благотвори-

тельную помощь. Планируем поставить нашу продукцию для реконструкции памятника участникам Великой Отечественной войны в Воронежской области.

**– Можно охарактеризовать бизнес «Компании Интергрупп» одной фразой?**

– «Мы можем все». Когда я пришел в компанию, первое, что меня удивило, – это открытость ко всему новому, отсутствие закостенелых штампов. Например, сейчас мы работаем только на внутрироссийском рынке, но готовы поставлять продукцию и в ближнее зарубежье, и в дальнейшем, насколько позволит экономическая целесообразность. А если не позволит – организовать производственную площадку, причем на новой, интересной для себя территории.

**– А есть планы дальнейшего развития?**

– Идей много, и некоторые из них вообще не про металл. Я уже говорил, что мы открыты ко всему новому. Не смейтесь, но мы реально прорабатываем варианты создания электрокаров и использование «зеленой энергетики» в наших проектах. Илон Маск тоже с чего-то начинал, у него получилось, так почему не должно получиться у нас?! Средний возраст тех, кто работает в нашем коллективе, – 30-40 лет. Есть те, кто только заканчивает институт. Причем образование совершенно разное: есть те, кто экономический факультет оканчивал, есть строители, транспортники, специалисты электропривода, даже пограничники. У всех масса идей – нужно просто оформить их, задать направление и поддержать ресурсами.



# INTERGROUP COMPANY: ABOUT METAL AND PEOPLE



Each time has its own traditions and opportunities. There was a time when, for example, it was forbidden to build similar houses in St. Petersburg, and who among the present guests of our «cultural capital», admiring its beauties, will say that such rigor was in vain? There was a time when in different cities of the former USSR tens or thousands of exactly the same – «typical» high-rise buildings were built, and who among the former communal residents – those who received their long-awaited separate apartment for free will say that it was bad? Not to mention the fact that it is this type of building that we owe to the film *The Irony of Fate...* Times have changed. Many old houses have decayed, and the architecture of modern buildings, especially shopping centers, does not always cause aesthetic pleasure to discerning lovers of «architectural delights». However, there is a way to make new buildings more vivid and beautiful, and to renovate old buildings so that their facades look like new ones. Yes, and there will be warm in homes in the cold season. Meet – LLC Intergroup Company. We talked with the development director Andrey Panov about the work of the enterprise, its way and goals.

**– Andrey, can you tell us, what is LLC Intergroup Company for today?**

– We started the business in 1999 with a trade in metal products. Then we began to produce profiled sheet and metal tile roofing. In 10 years, we added production of ventilation systems. In 2012, we opened our own production of metal cassettes and complete sets of galvanized steel for ventilated facades.

Our products are used in the construction and reconstruction of residential buildings, industrial enterprises, kindergartens, recreation centers, polyclinics and hospitals. Even stalls. We work in our home, the Lipetsk region, and in the

Moscow region, and also in Krasnodar, Kaluga, Belgorod, Voronezh, Grozny... The list goes on.

The range of products includes more than 500 items: corrugated board, metal roofing, roofing accessories, round and rectangular drainage systems, finished air ducts and accessories for ventilation systems, all elements of the ventilated facade.

**– It is a wide geography of sales. How does the company enter new regions?**

– Here, special thanks must be said to the Chamber of Commerce and Industry of Lipetsk, and directly to its leader, Anatoly Vasilievich Goltsov. He does not let us stop, he constantly

organizes contacts with business in other territories. In this way we were, for example, in the Chechen Republic. Or the most promising region – the Crimea. The production site was opened in this region thanks to the support of the CCI of Lipetsk. In fact, what they are doing is very important and useful for business, new ideas are emerging, the circle of contacts is expanding, what is now fashionably called «networking».

**– For sure, there are enough local producers in each region. What attracts customers to the products of Intergroup Company?**



– Everything that we do is full of concern for the quality of people's lives. When we come to the region where our products were delivered, we are sure to look how they look after a while; we listen to what people say about them – such a kind of «architectural supervision». Unfortunately, not all contractors do this. And people tell us what we could do better, what the builders missed, where there are shortcomings in our work. For example, in one of the houses builders laid metal cassettes above the ventilation hood from the basement. As a result, the basement is not ventilated, and an unpleasant smell comes up the facade. And somewhere, they were too lazy to fill a window aperture with construction foam during installation of window slopes. As a result, raindrops are not just drumming – they arrange a cannonade... Now, when working with installers, we always pay attention of contractors to such moments.

Or, here's an example. To ensure the energy efficiency of our facades, we on our own initiative ordered a thermal engineering study at the object to be conducted with a thermal camera. It clearly showed that in the cold season the ventilated facades from our metal cassettes significantly reduce heat losses.

We actively cooperate with the Capital Repair Fund of the Lipetsk region. We strive to make the city streets look modern and cheerful, and the residents of the renovated buildings

received not only savings in communal payments and heat in the apartments, but also aesthetic pleasure from the external appearance of their houses. In Lipetsk in 2017, energy-efficient facades were made in 16 multi-apartment buildings. The metal cassettes of LLC Intergroup Company were used for finishing the facades of buildings on Gagarin Street and Pobedy Avenue. In 2018, repairs of facades are planned in 27 houses of the regional center.

Ventilated facades made of metal cassettes ensure the preservation of the corporate style for those objects that must comply with the corporate standards of federal and international holdings. They are able to decorate buildings, creating unique «mosaics» of patterns on them.

**– Does Intergroup Company have principles that you follow in your work?**

– Quality, responsibility, speed, safety. These are the key words for us. Participating in exhibitions and forums (Mosbuild, Voronezhbuild, Expo-Russia Belarus, ChechenAgroExpo) and communicating with potential clients, we often hear questions: «Do you have metal of the declared thickness (0.5, 0.7, 1.0, 1.2 mm), not thinner?», «Will the paint peel off in two years?», «Will rust appear?». And we have to correct the negative image left by our unscrupulous colleagues, assuring people that we are working honestly,

repeatedly confirming our reputation as a reliable supplier of metal products. Both by words and deeds. Evidence? Please: for almost 20 years of work, we have never figured in arbitration proceedings as a defendant. On all issues we find common language with partners.

We always keep our word. If we agreed with the partner about the conditions of work, then we will fulfill these conditions until the end, even if external factors have become unfavorable for us.

Our production facilities in all areas (corrugated sheet, ventilation, metal cassettes for ventilated facades) allow us to quickly meet customer needs. Typical products can always be purchased immediately from the warehouse, an individual order can be performed already the next day. If necessary, production goes into a round-the-clock mode. Once, a contractor, hurrying with the decoration of the store's facade, filed an application in the morning, and in the evening asked when we would launch it into production. In response, we sent him photos from the shop, where at that moment his order was made. The client was impressed. In the morning the products have been shipped to him.

Now many buildings, new and old, are finished with ventilated facades. It is warm, modern and beautiful. Composite materials



and a porcelain stoneware are competitive products for our metal cassettes. Discussing the possibility of cooperation with customers, we are focusing on safety. Recently, there have been several terrible tragedies associated with poor-quality finishing materials. Think for yourself, because inside the composite panel there is plastic, and it is a combustible material and in case of fire it will support combustion and release toxic substances.

Or consider the porcelain stoneware. When we were in the Chechen Republic, we paid attention to the buildings with the finishing of this material. Done several years ago, they probably looked spectacular. But now part of the tiles burst, some fell out. Those tiles, which were changed after that, stand out on the facade with a different shade. The region is seismically active, from the oscillation of the soil the seams have shifted, and the fixing of the tiles has weakened. The same result can be caused by temperature changes. And, God forbid, at this moment people will stand below...

We produce metal cassettes from galvanized steel – a noncombustible material. Fastening is carried out with a minimum of four screws or rivets. The cassette will not move anywhere from its intended location, but in the case

on the construction site is eliminated, as opposed to the case with the «composite». The hinged system for metal cassettes is made of galvanized steel. Its cost is half the cost of the aluminum hinged system, which is used for «composite» lining. Also, when the metal cassette is used as a liner, the building's load is reduced. For example, the weight of a ceramic granite tile 600x600 is 8.64 kg, and the weight of a metal cassette of the same size with a maximum metal thickness of 1.2 mm is 3.40 kg, which is two and a half times less.

Installation of ventilated facade from metal cassettes can be carried out at any time of year and under any weather conditions. This is a significant advantage over traditional facing plaster in terms of the terms of the work.

**– The company is rather big. How can you effectively manage several areas of activity?**

– Our business began to develop almost 20 years ago with the wholesale of rolled metal products in the logic of «buy-sell». Now all three areas of activity (metal cassettes, ventilation, profiled sheet) are production sites. A lot of people and services are involved in production processes, and all this should run like clockwork. For this we try to use scientific methods of organization of production and

to ensure the production process only for the near future. And the improvement of these and other processes is a task not only for the director and the head of the shop, but also for people directly involved in these processes.

**– By the way, about people. Do you face such problems as shortage of staff or its turnover?**

– We produce materials used in the construction and finishing of buildings and structures. Construction is a seasonal process, respectively, and the demand for our products varies throughout the year. Less orders means less workload, fewer sources for paying salaries. Despite this, we steadily pay salaries throughout the year. And there is no other way, since in the village of Sentsovo, where the office and one of our production sites are located, we are the largest employer, providing jobs for about 60 people, men and women. Even the production dynasties exist: two generations of a family work in one shop. For almost 20 years of development of production capacities, the number of personnel has increased from 10 to 125 people. The launch of the second stage of production of metal cassettes planned for the summer of 2018 will allow continuing this dynamics.

We always help those who ask for support: we provide sponsorship, charitable help. We plan to supply our products for the reconstruction of the monument to the participants of the Great Patriotic War in the Voronezh region.

**– Is it possible to characterize the business of Intergroup Company in one phrase?**

– «We can do everything». When I joined the company, the first thing that surprised me was the openness to everything new, the absence of stiff dies. For example, now we are working only on the domestic market, but we are ready to supply products both to the near and far abroad, as far as economic feasibility allows. And if it does not allow – we can organize the production site on a new, interesting territory.

**– Are there plans for further development?**

– There are many ideas, and some of them are not about metal at all. I already said that we are open to everything new. Do not laugh, but we are really working on options for creating electric cars and using green energy in our projects. Elon Mask also started with something, he did it, so why should not we get it?! The average age of those who work in our team is 30-40 years. There are those who just finish the institute. And the education is completely different: there are those who graduated from the Faculty of Economics, there are builders, transport workers, electric drive specialists, even border guards. Everyone has a lot of ideas – you just need to arrange them, set a direction and support with resources.



of mechanical external damage, it can be changed to exactly the same, the same shade and size, without dismantling half the facade of the building.

The technology of manufacturing of metal cassettes allows saving money of the customer and time of the contractor. Manufacturing of products is carried out in factory conditions according to the size of a particular facility, the need for cutting and milling the material

management of the company. Not being adherents of any one management theory, we apply both the classical principles of labor organization proposed by Henry Ford, and the methods of lean manufacturing of the Toyota Company. On the one hand, we are striving to build the process of moving raw materials and semi-finished products so that it takes a minimum of time. On the other hand, there must be enough materials in the warehouse

# СЫР В МАСЛОВКЕ

В индустриальном обществе главенствует Конвейер. Его порождения наполняют наши дома, начиная от вешалки у входной двери и заканчивая сыром в холодильнике. Впрочем, знатоки говорят, что продукт, продающийся под таким названием в маркетах, назвать сыром нельзя... Неудивительно, что всё называемое «ручной работой», носящее на себе отпечаток личности мастера, столь ценится в наше время. К подобным мастерам можно отнести и Владимира Борева, фермера и сыродела из деревни Масловка.

**- Владимир Юрьевич, вы профессиональный журналист. Как же получилось, что вы занялись фермерством и, в частности, производством на липецкой земле сыров по французским технологиям?**

- Началось всё с осознания, что ЕДА, продающаяся в российских магазинах, состоит из множества добавок «Е», которым мы говорим «ДА!» Многие из них вызывают серьезные заболевания.

Но кроме такой еды существует ещё «пища богов», которой раньше питались все крестьяне, - натуральные продукты. Осознание этого привело меня к тому, что свою пищу нужно производить самому. И я завёл ферму, сначала в Подмоскowie, а последние пять лет в Липецкой области, где из молока, которое дают мои коровы и козы, делаю сыр по французской технологии.

**- В чем неповторимость производимого в Масловке сыра?**

- Он уникален. В России традиционно сыр варят при высоких температурах. А молоко, как учили нас наставники - французские фермеры - такое же живое, как и мёд. Все знают: мёд не только нельзя кипятить, но даже и добавлять в горячий чай, потому что всё ценное в кипятке погибает. То же самое происходит и с молоком, только это малоизвестно. Кипятя его, мы убиваем не только целебные свойства растений, содержащиеся в нём, но и лактобактерии. А без них человек не может быть здоров. Нужно пить сырое, некипячёное фермерское молоко или есть сыр, приготовленный без кипячения.

**- Ваш сыр делается по авторским французским технологиям?**

- Да, это живая традиция, идущая из глубины веков: рецептуре 400 лет. Мы восприняли её от наших учителей, фермеров Николь

и Жиль де Вуж. Они передали нам все свои секреты сыроделия. Там масса премудростей и много волшебства. По сути, мы занимаемся трансформацией: из чудесной чернозёмной липецкой земли растут целебные травы, они превращаются в молоко, оно - в сыр, а тот - в наше здоровье. У нас здесь родилось несколько лозунгов: «Сыр - это, прежде всего, сырьё!», «Сыр - от слова «сырой!» и «Мать сыра - земля!»

**- Сколько человек у вас работает? Планируете ли расширять производство?**

- Мы - маленькое хозяйство, базирующееся на продуктах, производимых одним стадом в 30 коз и 10 коров. И наша задача не расти, а оставаться маленькими, производя эксклюзивный продукт, сохраняя высочайшее качество. Несколько человек работают на ферме, и три заняты на производстве сыра. И всё-таки наш сыр известен, популярен и востребован!

**- Расскажите подробнее о месте, где ваше хозяйство базируется.**

- С деревней нам очень повезло: само её название очень подходящее, вкусное! Мы шутим, что катаемся здесь, как сыр в Масловке! Мы нашли и отреставрировали несколько старых подвалов XIX века, со сводчатыми потолками, выложенных «на сухую». Именно подвальное вызревание сыров принесло нам во Франции большое признание. Члены Французской Гильдии сыроделов признали, что наш сыр не хуже, а иногда и лучше французских аналогов. Сегодня во Франции популярны пластиковые комнаты для созревания сыра, где работают кондиционеры, и соблюдается специальный температурный режим, однако сыр тоже получается немножко «пластиковый». Когда мы демонстрировали свой сыр французским экспертам, кому-то из них попала песчинка, захрустевшая на зубах, и

это вызвало бурный восторг. Аутентичность в современном мире дорогого стоит!

**- Где можно купить сыр из Масловки?**

- Самый важный канал его распространения - мы его сами едим! Кормим семью, угощаем друзей и родственников. И демонстрируем на различных ярмарках, дегустациях. Уже традиционно представляем наш сыр во французском посольстве на День взятия Бастилии. Конечно, есть сеть фермерских лавочек, которые продают только фермерские натуральные продукты, в том числе и в Москве, в магазине на Полянке.

**- Каким вы видите свое предприятие в перспективе?**

- Точно таким же, как сейчас! Наша задача - не наращивать количество продукции и темпы производства, а оставаться такими, какими были фермеры испокон: небольшое стадо, небольшие объёмы, зато - высочайшее качество. Знаменитые живые сыры часто названы по имени деревень (например, Каммбер - название деревушки в Нормандии). Или носят имя производителя, что гарантирует высочайшее качество. Мы недавно зарегистрировали торговую марку BeauRêve («БоРев»). По-французски это «Прекрасная мечта», а по-русски - моя фамилия.

В 2016 году мы ездили во Францию, в резиденцию российского посла, и там представляли наш сыр французским сенаторам и сыроделам. Там нас и приняли в Гильдию французских сыроделов-ремесленников. Это был единственный за 400 лет её существования прецедент, когда туда вступили иностранцы! Большая честь, и мы полностью следуем всем пунктам устава Гильдии. А традиции диктуют, что нужно оставаться маленькими, качественными и аутентичными. Наша задача - и через 15 лет оставаться такими, какими были сыроделы 400 лет назад.



# CHEESE IN MASLOVKA

In an industrial society, the Conveyor is dominant. Its creations fill our homes, starting from a hanger at the entrance door and finishing with cheese in the refrigerator. However, experts say that a product sold under this name in the markets, cannot be called cheese...

It's no wonder that everything called «handmade», bearing the imprint of the master's personality, is so much appreciated in our time. Vladimir Borev, a farmer and a cheese maker from the village of Maslovka can be attributed to such masters.

**– Mr Borev, you are a professional journalist. How did it happen that you started farming and, in particular, the production of cheeses on French technologies in the Lipetsk land?**

– It all began with the realization that FOOD sold in Russian stores consist of many «E» additives, to which we say «YES!». Many of them cause serious illnesses.

But apart from such food, there is also the «food of the gods», which all peasants used to eat before – natural products. The realization of this led me to make my own food. And I started a farm, first in the Moscow region, and the last five years in the Lipetsk region, where I make cheese according to French technology from the milk that my cows and goats give.

**– Why is the cheese produced in Maslovka unique?**

– It is unique because in Russia cheese is traditionally cooked at high temperatures. And milk, as our instructors taught us – French farmers – is as alive as honey. Everyone knows: honey cannot only be boiled, but even added to hot tea, because everything valuable perishes in boiling water. The same thing happens with milk, but it is little known. Boiling it, we kill not only the healing properties of the plants contained in it, but also the lactobacilli. And a person cannot be healthy without them. You need to drink raw, farm milk or eat cheese, cooked without boiling.

**– Is your cheese made using French original techniques?**

– Yes, it's a living tradition, coming from the depths of centuries: the recipe is 400 years old. We took it from our teachers, farmers Nicole and Gilles de Vouge. They gave us all their secrets of cheese making.

There's a lot of wisdom and magic. In fact, we are engaged in the transformation: herbs are growing from the miraculous chernozem Lipetsk land, they turn into milk, it – into cheese, and cheese – into our health. Here we have several slogans: «Cheese is, first of all, a raw material!», «Cheese – from the word «raw!» and «Mother of the cheese is the land!»

**– How many people work for you? Are you planning to expand production?**

– We are a small farm based on products produced by one herd of 30 goats and 10 cows. And our task is not to grow, but to remain small, producing an exclusive product, preserving the highest quality. Several people work on the farm, and three are employed in the production of cheese. And yet our cheese is known, popular and in demand!

**– Tell me more about the place where your farm is located.**

– We were very lucky with the village: its very name is very suitable, tasty! We joke that we ride here, like cheese in Maslovka (Russian proverb)! We found and restored several old cellars of the XIX century, with vaulted ceilings laid out «on dry». It is the cellar ripening of the cheeses that brought us great recognition in France. Members of the French Guild of Cheese makers admitted that our cheese is not worse, and sometimes even better than the French products. Today, plastic rooms for cheese ripening, where air-conditioners work and a special temperature regime is observed, are popular in France but the cheese also gets a bit «plastic». When we showed our cheese to French experts, one of them got a grain of sand, crunching on his teeth, and it aroused enthusiasm. Authenticity in the modern

world is expensive!

**– Where can one buy cheese from Maslovka?**

– The most important channel for its distribution is that we eat it ourselves! We feed the family, we treat friends and relatives. And we demonstrate our cheese at various fairs, tastings. We have traditionally represented our cheese at the French embassy on the Day of Bastille. Of course, there is a network of farm shops that sell only farmer's natural products, including in Moscow, in a store on Polyanka.

**– What is your company in future?**

– Exactly the same as it is now! Our task is not to increase the number of products and production speed, but remain the same as the farmers were: a small herd, small volumes, but – the highest quality. Famous cheeses are often named after the villages (for example, Camembert is the name of the village in Normandy). Or they bear the name of the manufacturer, which guarantees the highest quality. We have recently registered the trademark BeauRêve («BoRev»). In French it's a «Beautiful Dream», and in Russian it's my last name.

In 2016, we went to France, to the residence of the Russian ambassador, and there we presented our cheese to French senators and cheese makers. They let us into the French Guild of Cheese makers. It was the only case for 400 years of its existence when foreigners entered there! It is a great honor, and we fully follow all the points of the Guild's statute. And the traditions dictate that you need to stay small, high-quality and authentic. Our task – and in 15 years – to remain such what the cheese makers were 400 years ago.

# МПК «ЕЛЕЦ»: НА ОСТРИЕ ИГЛЫ

Имеет ли вопрос, может ли поместиться душа на кончике иглы, не математический или философский, а медицинский ответ? В наше время одноразовых шприцев и капельниц - да, и очень простой! Потому что иногда, сохранится ли душа в теле, то есть человеческая жизнь, зависит от одной-единственной иглы, от её наличия и, конечно, качества. Высокую ответственность за человеческие жизни хорошо осознают в медико-производственной компании «Елец», занимающейся производством шприцев, инъекционных игл, капельниц и т.д.

**С генеральным директором МПК «Елец» Иваном Александровичем Еробкиным побеседовал наш корреспондент.**

**– ООО «Медико-производственная компания «Елец» была создана вами в 2005 году. Расскажите об истории возникновения компании.**

– С 1999 года мы организовали небольшую фирму и занимались оптовыми продажами медицинских изделий, в основном покупая импортные, которые реализовывали в лечебных учреждениях.

К 2005 году стало понятно, что нужно развиваться дальше. Было принято решение организовать свое производство шприцев однократного применения. В городе Елец Липецкой области имелись закрытые, совершенно пустые цеха когда-то работавшего шприцевого производства. Новое было организовано с нуля. Сначала работали на арендованных площадях. Получив кредиты, закупили первую партию оборудования, собрали команду сотрудников. Компания прошла непростой путь, итогом которого явилось современное, успешно работающее предприятие. На сегодняшний день ООО МПК «Елец» является лидером на шприцевом рынке России. Мы делаем самую большую линейку 2-х и 3-детальных шприцев объемом от 0,5 мл до 150 мл (шприцы катетерного типа), а также занимаем первое место по количеству выпускаемых шприцев.

**– МПК «Елец» – крупное предприятие по производству и продаже широкого спектра шприцев и игл однократного применения. На сайте компании можно найти предложения по продаже разных типов шприцев и инъекционных игл. Расскажите об ассортименте вашей продукции.**

– Наш ассортимент по шприцам – максимально возможный. Шприцы всех номиналов, с типом крепления иглы «Луер-слип», с типом крепления иглы «Луер-лок», шприцы катетерного типа, иглы стерильные и нестерильные.

Наш новый проект – производство полимерных устройств для вливания кровезаменителей и инфузионных растворов однократного применения с инъекционными иглами – проще говоря, системы ПР или, как называют в народе, капельницы.

Проект уже запущен: построен новый цех, приобретено и налажено оборудование, изделия готовы к реализации.

Системы переливания растворов, как и шприцы – жизненно важные и социально значимые медицинские изделия.

К сожалению, 95% этих систем на российском рынке импортные, своих производств практически нет. Мы собираемся изменить эту ситуацию. Наша задача – обеспечить Россию своими медицинскими изделиями, снижая зависимость от импорта. Мы уже сегодня способны выпускать 20 млн штук в год, однако планируем приобрести дополнительное оборудование и планомерно увеличивать объёмы производства и реализации этой продукции.

**– МПК «Елец» обладает высокими производственными мощностями, а также собственной лабораторией. Расскажите о своем предприятии. Сколько человек на нём трудятся, каких специальностей и квалификации?**

– Да, мы имеем все необходимые произ-

водственные мощности и команду профессионалов. Вместе нам удалось достичь отличных результатов!

На сегодня у нас работает 290 сотрудников, и мы продолжаем приём на работу, так как идёт увеличение объёмов производства и проходит реализация новых проектов.

У нас работают инженеры, наладчики оборудования, ремонтники и многие другие специалисты.

Так как оборудование специфическое, мы практикуем обучение молодых сотрудников на предприятии. Более опытные становятся наставниками молодых сотрудников.

**– Главным вектором развития компании остаётся производство современной продукции, соответствующей высочайшим требованиям в плане качества, надежности, практичности. Такое производство сегодня невозможно без применения инноваций. Какое оборудование и технологии используются на вашем заводе? Какие новые технологии хотелось бы внедрить?**

– Невозможно выжить на рынке, если продукция не соответствует современным стандартам. А в нашем случае это в разы актуальнее, так как наши изделия применяются для лечения, а порой и спасения жизней людей, и они должны быть стопроцентно качественными и безопасными в применении.

То, что мы успешно конкурируем с семью отечественными предприятиями по производству шприцев и множеством иностранных компаний, при этом ежегодно повышая свою долю рынка, говорит о том, что наши



изделия достойно себя зарекомендовали.

За последние годы мы обновили практически всё оборудование, заменив его самым современным. Для производства систем переливания растворов мы приобрели не имеющую аналогов машину сборки систем, которую изготовили по нашему заказу. Машина исключает ручную сборку: все детали, необходимые для изделия, собираются автоматически, переходя с одного узла машины на другой. На выходе получаем готовое изделие. Наладчики только наблюдают за процессом и обеспечивают наличие нужного количества деталей.

**– Где закупаете сырьё, кто ваши поставщики?**

– Практически всё сырьё отечественного производства, кроме единственной позиции – металлической заготовки для иглы. К сожалению, пока нет возможности приобретать эту комплектующую в России – так как таких производств просто не существует. Но эта проблема озвучена на высоком уровне, и мы надеемся, что и такое производство в недалёком будущем будет у нас организовано. К счастью, стоимость этой импортной составляющей в готовом изделии – не более 2%, и если даже доллар значительно подорожает, на цену готового изделия это не окажет существенного влияния.

Наши поставщики – наши давние партнёры. Уже долгие годы мы закупает материалы у «Сибур-холдинг», «МосМедикал» и других надёжных поставщиков.

**– Почему клиенты выбирают именно вашу продукцию? Какова география поставок компании, планируется ли её расширение?**

– Мы производим все виды шприцев, необходимые лечебным учреждениям. С нами удобно работать – клиенту не нужно искать, где купить тот или иной вид шприцев: мы поставляем весь ассортиментный ряд. Выполняем и нестандартные заказы, необходимые больницам: шприц с наде-



той иглой, с двумя иглами и многие другие.

В России нет такого региона, куда не поставлялась бы наша продукция. Постоянно выигрываем аукционы, организованные Министерством обороны РФ, и поставляем наши изделия во все военные части РФ.

**– Что помогает удерживать доступный уровень цен на вашу продукцию?**

– Наши объёмы выпуска: чем больше мы делаем, тем ниже себестоимость продукции и, соответственно, возможна более низкая цена. Ежегодно мы увеличиваем объёмы производства и реализации продукции, сохраняя конкурентную цену. И, конечно, помогает хозяйский подход к организации производственного процесса, управление производственным предприятием, основанное на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь.

**– Как руководство компании понимает тезис о социальной ответственности бизнеса?**

– Мы уверены, что любой бизнес должен быть направлен не только на получение выгоды для определённой группы людей, но и на пользу обществу. На самом деле, если то, что выпускает предприятие, не приносит пользу людям, это просто не будет востребовано, и бизнес разорится.

Наша продукция является социально значимой и жизненно необходимой. Выпуская такой продукт, мы априори ответственны перед социумом.

Организовывая и расширяя производство в России, мы создаём новые рабочие места, увеличивая налоговые отчисления в казну РФ.

Конечно, проще и даже выгоднее купить импортное изделие и перепродать его с наценкой. Но это не тот путь, который мы для себя выбрали!

**– Каким вы видите ваше предприятие в ближайшей перспективе? А через 10-15 лет?**

– В ближайшей перспективе оно останется таким же активным и развивающимся, как и сегодня. А через десятилетие надеемся стать компанией, которая будет определять политику этого рынка за счёт большей доли нашего участия на нем и, конечно, расширить ассортимент новыми номенклатурными позициями.

За такой период медицинские изделия могут претерпеть изменения, следуя за новейшими разработками, чтобы быть в тренде, мы постоянно следим за новшествами и воплощаем их в жизнь на своем производстве.



# MPK YELETS: AT THE TIP OF THE NEEDLE

Does the question whether the soul can fit at the tip of the needle have not a mathematical or philosophical, but a medical answer? Yes, and it is very simple! Sometimes human life depends on a single needle, its availability and, of course, quality. High responsibility for human lives is well understood in the medical-production company Yelets, engaged in the production of syringes, injection needles, droppers, etc.

**Our correspondent talked with CEO of MPK Yelets Ivan Alexandrovich Yerobkin.**

**– LLC Medico-Production Company Yelets was founded by you in 2005. Tell us about the history of the company.**

– In 1999, we organized a small company and engaged in wholesale sales of medical products, mainly buying imported products, which were sold in medical institutions.

By 2005, it became clear that it was necessary to develop further. It was decided to organize our own production of single-use syringes. In the town of Yelets of the Lipetsk region there were closed, completely empty workshops of the once-operated syringe production. The new production was organized from scratch. First, we worked in rented premises. Having received loans, we purchased the first batch of equipment, assembled a team. The company went through a difficult path, the result of which was a modern, successfully operating enterprise. To date, LLC MPK Yelets is the leader in the syringe market of Russia. We make the largest line of 2 and 3-detailed syringes with a volume from 0.5 ml to 150 ml (catheter-type syringes), occupying the first place in the number of produced syringes.

**– MPK Yelets is a large enterprise for the production and sale of a wide range of syringes and single-use needles. The company's website offers the sale of different types of syringes and injection needles. What is the range of your products?**

– We offer the highest possible range of syringes. These are syringes of all denominations, with the Luer Slip and Luer Lock attachment of the needle, catheter-type syringes, sterile and non-sterile needles.

Our new project is the production of polymer devices for the infusion of blood substitutes and single-use infusion solutions with injection needles – in other words, PR systems or, as they are called in the public – droppers.

The project has already been launched: a new workshop has been built, equipment has been purchased and installed, the products are ready for sale.

The fluid transfer devices and syringes are vital and socially important medical products.

Unfortunately, 95% of these systems on the Russian market are imported, there are practically no production facilities. We are going to change this situation. Our task is to provide Russia with our medical products, reducing dependence on imports. Today

we are able to produce 20 million pieces a year, but we plan to purchase additional equipment and gradually increase the volume of production and sales of these products.

**– MPK Yelets has high production capacities, as well as its own laboratory. Tell us about your company. How many people work there, what are their specialties and qualifications?**

– Yes, we have all the necessary production facilities and a team of professionals. Together we managed to achieve excellent results!

Today, we employ 290 people, and we continue to recruit, as there is an increase in production and new projects.

We employ engineers, equipment adjusters, repairmen and many other specialists.





Since the equipment is specific, we practice the training of young employees in the enterprise. The more experienced workers become mentors of young employees.

**– What equipment and technologies are used in your plant? What new technologies would you like to implement?**

– It is impossible to survive in the market if the products do not meet modern standards. And in our case, this is much more relevant, since our products are used to treat, and sometimes save lives, and they must be 100% quality and safe to use.

The fact that we successfully compete with seven domestic syringe enterprises and a lot of foreign companies, while annually increasing our market share, indicates that our products have proved themselves worthy.

In recent years, we have updated almost all the equipment, replacing it with the most modern. For the production of fluid transfer devices, we acquired an unparalleled machine assembly system, which was manufactured according to our order. The machine excludes manual assembly: all parts necessary for the product are assembled automatically, passing from one machine node to another. At the output we get the finished product. The engineers only observe the process and ensure that the required number of parts is available.

**– Where do you purchase raw materials, who are your suppliers?**

– Virtually all raw materials are domestic, except for a single position – a metal billet for a needle. Unfortunately, it is not yet possible to acquire this component in Russia – there are no such productions. But this problem was sounded at a high level, and we hope that such production will be organized in the near future. Fortunately, the cost of this import component in the finished product is not more than 2%, and even if the dollar significantly increases in price, this will not have a significant impact on the cost of our product.

Our suppliers are our long-standing partners. For many years we have been purchasing materials from Sibur Holding, MosMedical and other reliable suppliers.

**– Why do customers choose your products? What is the geography of the company's supplies? Is it planned to expand it?**

– We produce all kinds of syringes needed by medical institutions. It is convenient to work with us – the client does not need to think where to buy this or that kind of syringes: we supply the entire product range. We also fulfill non-standard orders, which are necessary for hospitals: a syringe with a needle, with two needles and many others.

In Russia there is no such region where our products would not be supplied. We constantly win tenders, organized by the Ministry of Defense of the Russian Federation, and deliver our products to all military units of the Russian Federation.

**– What helps to keep the affordable price level for your products?**

– Our volume of output: the more we produce, the lower the cost is and, consequently, the lower price is possible. Every year, we increase the volume of production and sales of products, while maintaining a competitive price. And, of course, the master's approach to the organization of the production process, the management of a production enterprise, based on a constant striving to eliminate all types of losses, helps.

**– How does the company's management understand the thesis of social responsibility of business?**

– We are sure that any business should be aimed not only at getting benefits for a certain group of people, but also work for the benefit of the society. In fact, if the products of an enterprise do not benefit people, they simply will not be in demand, and the business will go bankrupt.

Our products are socially significant and vital. By manufacturing such a product, we a priori are responsible to the society.

Organizing and expanding production in Russia, we create new jobs, increasing tax deductions to the treasury of the Russian Federation.

Of course, it's easier and even more profitable to buy an imported product and resell it with a markup. But this is not the way that we have chosen for ourselves!

Well, if you «think about the soul» and charity, there are many ancient temples in Yelets. From the very beginning, our company has been helping to restore several churches.

**– What do you see your company in 10-15 years?**

– In the short term, it will remain as active and developing as it is today. And in a decade we hope to become a company that will determine the policy of this market due to the greater share of our participation in it, and, of course, expand the range with new nomenclature positions.

During such a period, medical products can undergo changes, following the latest developments. To be in the trend, we constantly follow the innovations and implement them in our production.



# ООО «МЕТАЛЛ ТРЕЙД»: К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ



Наш мир, если только взглянуть на него правильно, захватывающе интересен! Представьте, например: пригород, кругом - глухие металлические заборы из профлиста. Кто-то, глядя на них, подумает: «Вот тоска-то!» А кто-то вспомнит, что первые металлические заборы (тогда - кованные) появились в оградах европейских церквей в 11 веке, и унесётся мыслями в эпоху, столь романтично описанную Вальтером Скоттом. Кто-то, попав в помещение, отделанное листами гипсокартона, заскучает. А кто-то вспомнит, что гипс в строительстве впервые стали применять египтяне 6 тысяч лет назад. Начнёт представлять себе это «в красках» - и скуки как не бывало! Люди, мыслящие нестандартно (например, находящие, что профлист и монтаж ГКЛ тоже могут быть предметом искреннего интереса), обычно добиваются неординарных успехов. С одним из таких россиян, Станиславом Каменецким, генеральным директором компании «Металл Трейд», побеседовал наш корреспондент.

**- Станислав Геннадьевич, компания «Металл Трейд» вышла на рынок только шесть лет назад, но уже успела занять лидирующие позиции среди производителей оцинкованного профиля для гипсокартона, а также оцинкованного профлиста и профлиста с полимерным покрытием в Центральном федеральном округе. Что стало залогом такого успеха?**

- Слаженная работа нашей команды - молодого, динамичного коллектива. Благодаря этому, планки, которые я ставлю перед компанией, успешно достигаются. К тому же изначально курс был взят на изготовление конкурентоспособных и необходимых людям товаров, без которых не обойтись при строительстве и ремонте.

**- Расскажите о своем производстве: где находится завод, на каком оборудовании работаете?**

- Работаем в Липецке на оборудовании российского производства; 90% наших станков произведено липецкими предприятиями. Липецк славится станкостроением. Административный персонал компании трудится в трёхэтажном офисе по адресу: ул. Алмазная, 6. Наш производственный комплекс на сегодня - более 18 линий, а производственная территория - 5,7 га. Мы пока не всю её используем, но сейчас ведём переговоры о приобретении нового оборудования, будем расширяться.

**- Кто стоял у истоков компании «Металл-Трейд», как она развивалась?**

- В 2008 году после окончания Липецкого государственного технического университета по специальности «юриспруденция» я основал компанию. Мне всегда был интересен бизнес, причём хотелось не что-то перепродавать, а создавать нужный людям продукт, развивая наше общество и российскую экономику. Родной Липецк - город металлургов, и одним из вариантов развития бизнеса мне виделась работа с металлом. Начали заниматься профлистом, затем заинтересовались производством профилей для монтажа гипсокартона, сняли небольшое помещение, купили станок, потом - второй, третий... При этом первоначального капитала почти не было, какие-то 50 тысяч рублей! Но производство динамично росло, и в один прекрасный момент я принял решение об открытии новой компании, создании концепции её производства и поставок. И думаю, мы ведём работу в правильном направлении.

**- Сколько сотрудников у вас трудится и каких специальностей?**

- Около 80. На самом производстве это операторы оборудования, крановщики, грузчики, стропальщики и т.д. В офисной части - бухгалтерия, коммерческий и юридический отделы, отдел кадров.

**- Каков ассортимент выпускаемой предприятия продукции?**

- «Металл Трейд» выпускает около 100 наименований продукции. Это разнообразные



виды профиля разных толщин (от 0,3 до 0,6 мм), всевозможные комплектующие, а также профлист. Вся наша металлопродукция изготавливается методом холодного проката из высококачественной оцинкованной стали и оцинкованной стали с полимерным покрытием.

Профили для монтажа гипсокартоновых листов (ГКЛ) представляют собой длинномерные (3-4 м) изделия, произведенные из первосортной оцинкованной стальной ленты толщиной 0,3 - 0,6 мм. Кроме того, по желанию покупателей наша компания осуществляет реализацию оцинкованной ленты, гладкого листа и рулонной стали.

Благодаря такому разнообразию, наша продукция пользуется большим спросом в России, так как мы можем удовлетворить любые потребности крупных строительных объектов, баз или магазинов по продаже стройматериалов.

**- Какова география продаж, планируете ли её расширение?**

- Мы осуществляем поставки по России в радиусе 1700-2000 км вокруг Липецка: с запада на восток - от Санкт-Петербурга до Екатеринбурга; с севера на юг - от Мурманска и Архангельской области до Чеченской Республики, Дагестана, Ставропольского и Краснодарского края. И мы, конечно, планируем и дальше расширять географию, увеличивая при этом линейку продукции и объемы производства. Ведь стагнация приводит к разрушению бизнеса. А у нас много планов на будущее, и я уверен, что мы их выполним.

**- А за границу не планируете продавать?**

- Наш товар уже продается за рубеж: у нас есть партнёры в Санкт-Петербурге, которые успешно поставляют его в Финляндию, а оттуда он попадает, насколько нам известно, в Эстонию. Мы передаем нашим партнёрам эти полномочия и в курсе того, что они дела-

ют. Аналогичным образом наш товар попадает в Белоруссию, Казахстан.

**- Выгодно ли дилерам сотрудничать с «Металл Трейд»?**

- Так называемых дилеров у нас нет: мы работаем напрямую с крупными потребителями. Им выгодно покупать у нас, так как наша цена - одна из самых выигрышных в стране. К тому же «Металл Трейд» предлагает интересное соотношение низкой цены и отличного качества. У нас очень лояльный подход к оплате, мы практически всем покупателям даем возможность отсрочки платежа, и это очень серьезный фактор. Вся наша продукция полностью соответствует стандартам ТУ и ГОСТ. Кроме того, у нас работают отличные специалисты по продажам, помогающие покупателю сформировать заказ, консультирующие по применению, параметрам и особенностям товара. Они рассчитывают необходимое его количество и организуют быструю доставку.

**- Какое сырье используете в производстве?**

- Оцинкованную сталь и сталь с полимерным покрытием. Основные наши поставщики - три завода-гиганта: «Северсталь», «ММК» и, конечно, «НЛМК». Но немало покупаем и у других производителей. Раньше импортировали металл, сейчас такой возможности нет, работаем только с российским производителем.

**- Используете ли новейшие технологии? Какие ещё хотелось бы внедрить?**

- Постоянно стараемся модернизировать производство, добиваясь большей скорости прокатки с лучшим качеством. Стараемся постоянно дорабатывать, улучшать оборудование.

**- Каковы планы на ближайшее будущее?**

- Увеличение объема продаж, следовательно, и увеличение коллектива. Я, как коренной липчанин, депутат городского Совета и

патриот, понимаю, как для региона и в целом для России важно создавать новые рабочие места. И мы хотим преодолеть планку в 100 сотрудников. У нас есть представление о линейке продукции, которую мы хотим начать выпускать, и об оборудовании, которое для этого потребуется. Хотим приобрести его уже в этом году. Планируем увеличение продаж. Потенциал в этом сегменте в России есть, и у нашей компании он огромный.

**- Каковы перспективы подобного производства в России? И какой, на ваш взгляд, будет компания «Металл Трейд» лет через 15 лет?**

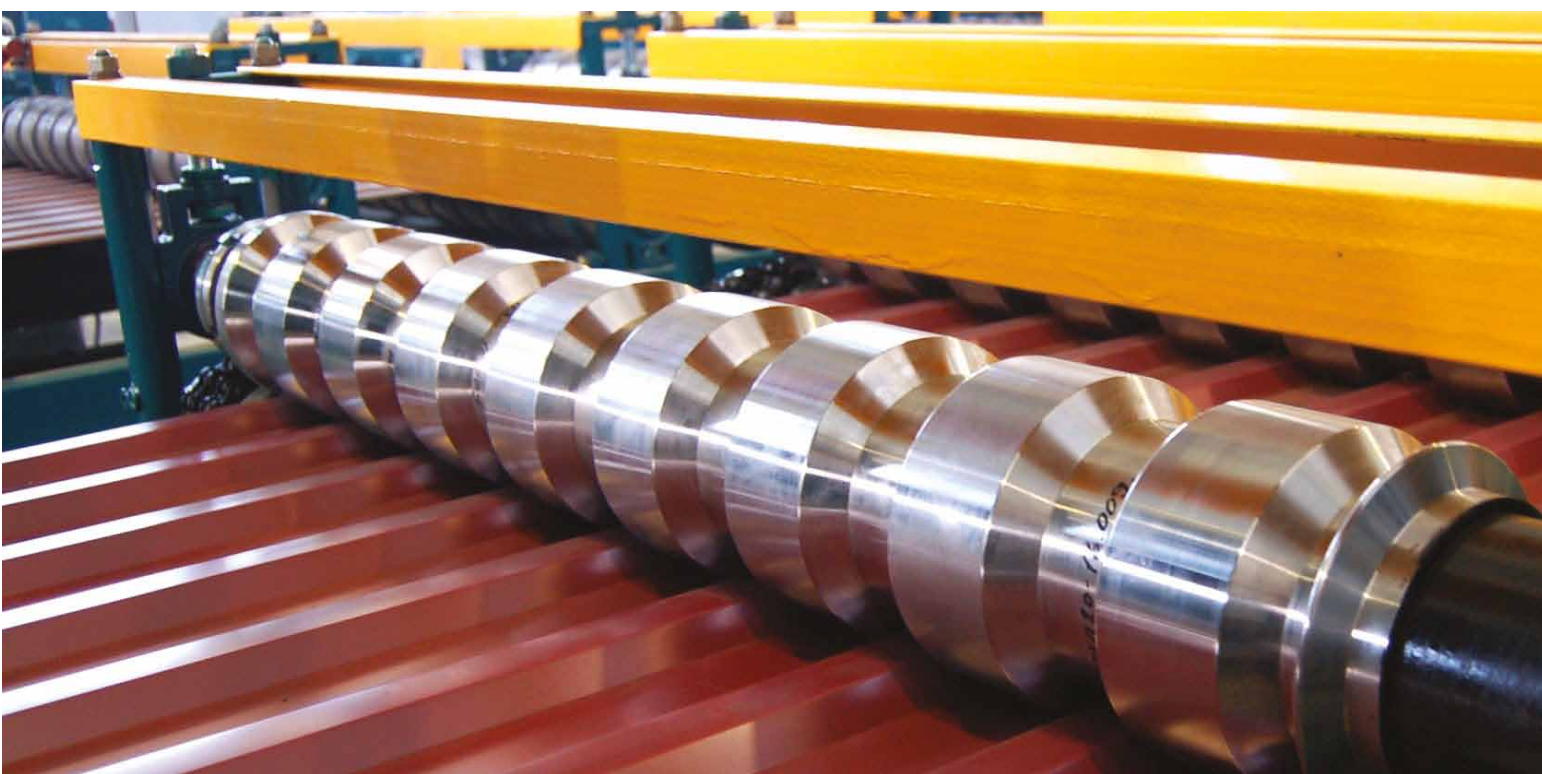
- Это будет крупный бизнес, работающий в Липецком регионе, с десятикратно возросшим оборотом и правильным социальным подходом к сотрудникам. Хочу, чтобы люди, приходящие на работу в нашу компанию, были уверены не только в завтрашнем, но и в послезавтрашнем дне! Главная социальная значимость любой компании в том, чтобы её сотрудники чувствовали себя защищёнными.

**- А благотворительностью, помощью родному Липецку занимаетесь?**

- Взаимоотношения с городом самые тёплые. Я, как руководитель компании и собственник бизнеса и одновременно депутат городского Совета, постоянно активно участвую в мероприятиях по поддержке социально незащищённых липчан. Мы не первый год занимаемся благотворительностью, ежемесячно выделяя на это очень серьёзные средства.

**- Что бы вы хотели сказать своим покупателям?**

- Хотел бы пожелать развития их бизнеса и стремления к росту, новым горизонтам, расширению. Хороших партнёров, хороших покупателей! Один из любимых слоганов «Металл Трейд»: «С нами вы заработаете больше!»



# METAL TRADE LTD: TO NEW HORIZONS



– Mr Kamenetsky, the company Metal Trade entered the market only six years ago, but it has already managed to take a leading position among the manufacturers of galvanized profiled metal sheet for gypsum board, as well as galvanized profiled sheet and profiled sheet with polymer coating in the Central Federal District. What was the key to this success?

– It is well-coordinated work of our team – a young, dynamic team. Thanks to this, the goals that I set for the company are being successfully achieved. In addition, initially the course was taken to produce competitive goods necessary for people, without which we cannot do in construction and repair.

– Tell us about your production: where is your plant, what equipment do you use?

– We work in Lipetsk, on Russian equipment; 90% of our machines are manufactured by Lipetsk enterprises. Lipetsk is famous for machine-tool construction. The administrative staff of the company works in a three-story office at Almaznaya st., 6. Our production complex for today is more than 18 lines, and the production area is 5.7 hectares. We have not yet used all of it, but now we are negotiating for the acquisition of new equipment, we will expand.

– Who stood at the origins of the company Metal Trade Ltd, how did it developed?

– In 2008, after graduating from the Lipetsk State Technical University with a degree in law, I founded the company. I was always interested in business, and I wanted not to resell something, but to create the product necessary for people, developing our society and the Russian economy. My native Lipetsk is a city of metallurgists, and I saw working with metal as one of the options for developing business. We began to engage in profiled sheet, then we became interested in the production of profiles for the installation of drywall, rented a small room, bought a machine, then – the second, third... At the same time there was almost no initial capital, some 50 thousand rubles! But production grew dynamically, and at one point I decided to open a new company, create a concept for its production and supply. And I think we are working in the right direction.

– How many employees work for you, and what are their specialties?

– About 80. In the production itself it is equipment operators, crane operators, loaders, sling operators, etc. In the office part this is accounting, commercial and legal departments, HR department.

– What is the range of products manufactured by the company?

– Metal Trade manufactures about 100 different products. This is variety of types of profiles of different thicknesses (from 0.3 to 0.6 mm), all kinds of accessories, as well as profiled sheets. All our metal products are manufactured from cold rolled products from high-quality galvanized steel and galvanized steel with a polymer coating.

Our world, if only to look at it right, is fascinatingly interesting! Imagine, for example: a suburb, metal fences from the profiled sheet around. Someone, looking at them, will think: «It is so sorrow!». And someone will remember that the first metal fences (then – forged ones) – appeared in the yards of European churches in the 11th century, and will be carried away by thoughts in the era so romantically described by Walter Scott.

Someone, finding himself in a room, finished with sheets of drywall, will become bored. And someone will recall that the Egyptians started to use gypsum in construction 6 thousand years ago. One will begin to imagine this «in colors» – and boredom will disappear! People who think outside the box (for example, finding that the corrugated board and the installation of a gypsum board can also be the subject of genuine interest, usually achieve extraordinary success. One of these Russians, Stanislav Kamenetsky, CEO of Metal Trade, talked with our correspondent.



Profiles for the installation of gypsum plasterboard sheets (GKL) are long-length (3-4 m) products made from first-grade galvanized steel band with a thickness of 0.3 – 0.6 mm. In addition, at the request of our customers, our company realizes the implementation of galvanized band, smooth sheet and rolled steel. Due to this variety, our products are in great demand in Russia, as we can meet any needs of large construction projects, bases or shops for the sale of construction materials.

**– What is the geography of sales, do you plan to expand it?**

– We carry out deliveries across Russia, within a radius of 1700-2000 km around Lipetsk: from west to east – from St. Petersburg to Yekaterinburg; from north to south – from Murmansk and the Arkhangelsk region to the Chechen Republic, Dagestan, Stavropol and Krasnodar Krai. And we, of course, plan to further expand geography, while increasing the product line and production volumes. After all, stagnation leads to the destruction of business. And we have many plans for the future, and I'm confident that we will fulfill them.

**– Do not plan to sell abroad?**

– Our goods are already sold abroad: we have partners in St. Petersburg, which successfully ship it to Finland, and from there it gets, as far as we know, to Estonia. We transfer these powers to our partners and are aware of what they are doing. Similarly, our goods are delivered to Belarus, Kazakhstan.

**– Why is it beneficial for dealers to cooperate with Metal Trade?**

– We do not have so-called dealers: we work directly with large consumers. It is profitable for

them to buy from us, since our price is one of the most affordable in the country. In addition, Metal Trade offers an attractive ratio of low price and excellent quality. We have a very loyal approach to payment, we practically give all customers a possibility to defer payment, and this is a very serious factor. All our products fully comply with the standards of TU and GOST. In addition, we have excellent sales specialists, helping the buyer to form an order, advising on the application, parameters and features of the product. They calculate the necessary quantity and organize fast delivery.

**– What raw materials are used in production?**

– We use galvanized steel and steel with a polymer coating. Our main suppliers are three giant plants: Severstal, MMK and, of course, NLMK. But we buy from other manufacturers as well. Previously we imported metal, now this is not possible, we work only with the Russian manufacturer.

**– Do you use the latest technologies? What other technologies would you like to implement?**

– We constantly try to modernize production, achieving a higher rolling speed with better quality. We try to refine and improve the equipment regularly.

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

– It is an increase in sales, hence, and an increase in the team. As a native of Lipetsk, a deputy of the City Council and a patriot, I understand that it is important to create new jobs for the region and for Russia as a whole. And we want to overcome the level of 100 employees. We have an idea about the product line that we want

to start producing, and about the equipment that will be required for this. We want to buy it this year. We plan an increase in sales. There is potential in this segment in Russia, and our company has it too.

**– What are the prospects for such a production in Russia? And what, in your opinion, will the company Metal Trade in 15 years?**

– This will be a large business operating in the Lipetsk region, with a tenfold increase in turnover and the right social approach to employees. I want people coming to work for our company to be confident not only in tomorrow, but in the day after tomorrow! The main social significance of any company is to make its employees feel protected.

**– Are you engaged in charity? Do you help your native Lipetsk?**

– Our mutual relations with the city are the warmest. I'm the head of the company and the owner of the business, and at the same time – a deputy of the City Council, constantly actively involved in activities to support socially unprotected citizens. We have been engaged in charity for a number of years, allocating very serious funds for this every month.

**– What would you like to say to your customers?**

– I would like to wish the development of their business and the desire for growth, new horizons, expansion. Good partners, good buyers! One of the favorite slogans is: «Metal Trade: With us you will earn more!». I would like to wish that their partners earn more with them, for the common good!





## «ФОНДИТАЛЬ»:

«Завод в Липецке – это только первая страница истории интернационализации и развития»







Вопросом глобального потепления мы, безусловно, обеспокоены, и серьёзно, но почему-то как только приближается очередная зима, нас гораздо больше волнуют вопросы похолодания, а точнее сохранения тепла в наших домах. Русские печки – хорошо это или плохо – остались в сказках и старых домах, сохранившихся в некоторых, в основном далёких от центра деревнях. Жители же современных домов выбирают современные системы отопления – более эстетичные, удобные, безопасные и практичные. И русской печке, при всём к ней уважении, до них далеко. Даже несмотря на то, что валежник в лесу наша Госдума – спасибо ей – разрешила собирать бесплатно. Итальянская компания Fondital реализует на территории ОЭЗ «Липецк» инвестиционный проект по производству алюминиевых радиаторов и котлов центрального отопления. Сегодня наш собеседник – Джакомо Дзени, генеральный директор ООО «Фондиталь».

**– Россия – страна особенная: например, далеко не каждый иностранный внедорожник способен выдерживать российские дороги. Поэтому российских потребителей не может не волновать вопрос – сумеют ли разработанные в Италии котлы и радиаторы победить русские морозы? Расскажите, пожалуйста, о продукции, которую выпускает ваша компания? В чём их особенности, преимущества?..**

– Fondital была основана в регионе Валье Саббия провинции Брешиа в 1970 г. С тех пор цех по производству литых под давлением радиаторов, созданный основателем Сильвестро Ниболи, превратился в международный концерн, штат сотрудников которого составляет около 2 500 человек.

Почти за 50 лет компания накопила богатый опыт и знания, которые сегодня предлагает своим клиентам и партнерам в более чем 60 странах по всему миру.

Это позволяет нам создавать решения, которые идеально адаптируются к различным инженерным, техническим, а также климатическим условиям.

В частности, в начале 90-х гг. компания одной из первых начала поставлять алюминиевые радиаторы в Россию, и с тех пор продукция компании всегда ценилась за свою надежность, качество и инновационность.

В свете вышеизложенного мы можем гарантировать, что вся продукция Fondital, разработанная в Италии, на 100% подходит для суровых российских условий.

**– Насколько известно, компания Fondital, продавая свою продукцию во многих странах мира, выпускала её исключительно в Италии, и завод в Липецкой особой экономической зоне – первое производство за границей. Как возникло решение создания такого предприятия. Почему именно в России и почему – в ОЭЗ «Липецк»?**

– Благодаря данному выбору Fondital намерена продолжить свою стратегию расширения на международных рынках путем естественной эволюции на примере российского рынка, являющегося стратегическим для компании уже почти 30 лет.

Выбор особой экономической зоны Липецка обусловлен согласно планам президента компании, г-на Орландо Ниболи, оптимальными условиями, которые предлагает данный регион с точки зрения:

- логистики, благодаря расположению вблизи автомагистрали М4 Москва – Ростов;
- большой поддержки и полноценного понимания потребностей предприятия местными учреждениями и органами власти;

- сильных местных производственных традиций, особенностей в секторе металлообработки;

- наличия технических институтов и университетских центров.

**– Будет ли чем-то производство в Липецке отличаться от производства в городе Карпенеда? По оснащению, по ассортименту выпускаемой продукции...**

– Первоначальная цель президента, а также исполнительного директора Fondital г-жи Валерии Ниболи при строительстве завода в Липецке заключалась в наиболее точном воспроизведении систем, принципов работы и качества продукции made in Italy. В будущем мы ожидаем, что присутствие локального производства даст дополнительный импульс развитию решений, которые в максимальной степени отвечают требованиям российских клиентов.

**– Помимо «рабочих рук» на таком производстве нужны ещё и «рабочие головы». Как вы подбираете персонал для своего предприятия?**

– Отдел по подбору персонала тесно сотрудничает с основными кадровыми агентствами, и наши менеджеры ведут переговоры с техническими университетами и вузами города, чтобы выбрать лучших кандидатов для участия в образовательных курсах и программах повышения квалификации компании.



Логотип группы Silmar Group представляет собой цветок с восемью лепестками. Это стилизованное изображение, содержащее ссылку на ценности, унаследованные от недавно умершего основателя и сегодня бережно хранимые семьей. Дети основателя занимают управляющие должности на предприятиях группы, именно они представлены семью белыми лепестками. Изображение завершено зеленым лепестком, символом «человеческого фактора» – сотрудники, которые внесли свой вклад и продолжают способствовать развитию компании. Большое внимание мы уделяем «человеческому капиталу», и в Липецке, где мы намерены не только выбирать, но и совершенствовать, тренировать и развивать команду, способную продвигать инновационный дух «Фондитал», всегда достигая новых целей.

**– Ваша компания проводила и проводит семинары, обучение для технических сервисных специалистов в разных городах России – в Новгороде, в Казани и – страшно сказать! – в Симферополе, столице Крыма. Вы не боитесь санкций? И вообще: сказываются ли разногласия между Россией и Евро-союзом на вашем сотрудничестве с нашей страной?**

– Наша отрасль не была задета санкциями и контрсанкциями, введенными в последние годы. Более того, анализ причин и последствий данных событий потребует намного больше места и времени, которые у нас сейчас имеются.

В целом, поскольку компания зародилась и выросла в Италии, и так как ее история развития во многом связана с российским рынком и с российской действительностью, мы можем только с беспокойством смотреть на любую угрозу или задержку в развитии двусторонних отношений между нашими странами.

С другой стороны, мы уверены, что отношения между Россией и Италией, не только в плане экономики, настолько глубоки, что нынешние недоразумения будут благополучно решены.

**– Можно ли назвать завод в Липецкой области только «первой ласточкой»? Планирует ли ваша компания строить и другие производства – в России, в других странах?**

– Много путешествуя по России, можем с уверенностью сказать, что у многих регионов страны есть огромный потенциал и очень интересные перспективы для роста и развития. На данный момент все наши усилия направлены на завершение строительства и запуск нового завода в Липецкой области.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе мы надеемся, что это только первая страница истории интернационализации и развития, в частности, в России, которую еще предстоит написать.

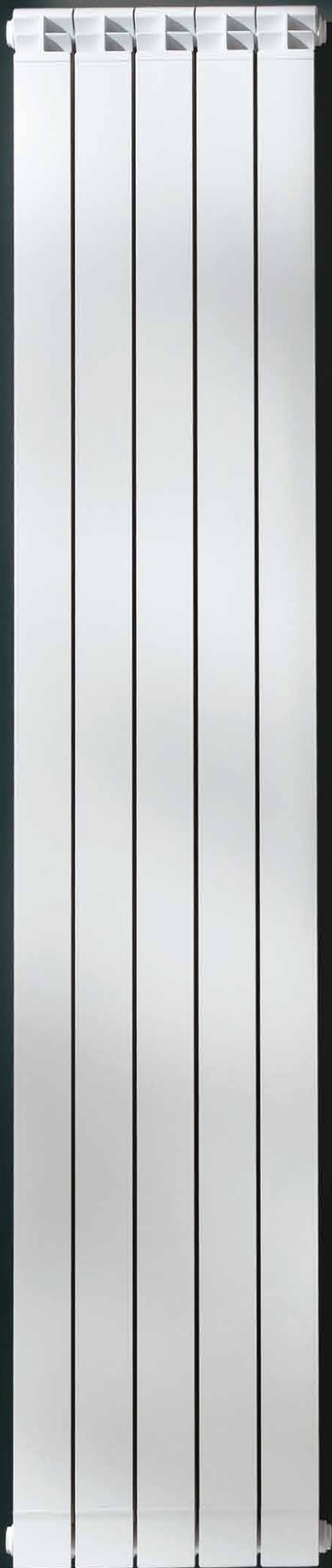






## **FONDITAL:**

«The Lipetsk plant is  
only the first page  
of the history of  
internationalization and  
development»



We are certainly seriously worried about the issue of global warming, but for some reason, as soon as the next winter approaches, we are much more concerned with the issues of a drop in temperature, or, more precisely: the preservation of heat in our homes. Russian stoves, whether good or bad, stayed in fairy tales and old houses, preserved in some villages, mostly far from the center. Residents of modern homes choose modern heating systems – more aesthetic, comfortable, safe and practical. And the Russian stove, with all due respect to it, is far behind. Even though our State Duma – thanks to it – allowed collecting dead-wood for free.

The Italian company Fondital implements an investment project in the territory of the SEZ Lipetsk on the production of aluminum radiators and central heating boilers. Today our interlocutor is Giacomo Zeni, General director of OOO Fondital Lipetsk.

**– Russia is a special country: for example, not every foreign off-road car can withstand Russian roads. Therefore, Russian consumers cannot but care about the question: will the boilers and radiators developed in Italy be able to defeat the Russian frosts? Can you tell us about the products that your company produces? What are their features, advantages?..**

– Fondital was founded in the region of Valle Sabbia in the province of Brescia in 1970. Since then, the workshop for the production of die-cast radiators, created by the founder Silvestro Niboli, has turned into an international concern with a staff of about 2,500 people.

Almost for 50 years the company has accumulated a wealth of experience and knowledge, and today it offers them to its customers and partners in 50 countries around the world. This allows us to create solutions that perfectly adapt to different engineering, technical and climatic conditions. In particular, in the early 90s the company was one of the first companies to supply aluminum radiators to

Russia, and since then the company's products have always been valued for their reliability, quality and innovation.

In the light of the foregoing, we can guarantee that all Fondital products developed in Italy are 100% suitable for tough Russian conditions.

**– As far as we know, Fondital, selling its products in many countries of the world, produced it exclusively in Italy, and the plant in the Lipetsk Special Economic Zone is the first production abroad. How did the decision to create such an enterprise arise? Why in Russia and why in the SEZ Lipetsk?**

– Due to this choice Fondital intends to continue its expansion strategy in international markets through natural evolution on the example of the Russian market, which has been strategic for the company for almost 30 years.

According to the plans of the president and the company's executive director Mr Orlando Niboli, the choice of the Lipetsk Special Economic Zone is based on the optimal conditions that the region offers from the point of view:

– logistics, thanks to the location near the motorway M4 Moscow – Rostov;

– great support and full understanding of the needs of the enterprise by local institutions and authorities;

– strong local production traditions, especially in the metalworking sector;

– availability of technical institutes and university centers.

**– Will the production in Lipetsk be different from the production in the city of Karpeneda, if we consider it from the point of view of equipment, assortment of products...?**

– The initial goal of the president, as well as the executive director of Fondital, Mrs Valeri Niboli, was to accurately reproduce the systems, the principles of work and the quality of Made in Italy products during the construction of the plant in Lipetsk. In the future, we expect that the presence of local production will give an additional impetus to the development of solutions that meet the requirements of Russian customers to the maximum extent.

**– In addition to «working hands», such production also requires «working heads». How do you select personnel for your company?**

– The HR department works closely with the main recruitment agencies, and our managers negotiate with the technical universities and universities of the city to select the best candidates for participation in the company's educational courses and programs.

The Silmar Group's logo is a flower with eight petals. This is a stylized image, containing a reference to the values inherited from the recently deceased founder, and today carefully preserved by the family. Sons and daughters occupy managerial positions at the enterprises of the group, they are represented by seven white petals. The image is completed with a green petal, a symbol of the «human factor» and a reference to employees, women and men who have contributed and continue to contribute to the development of the company. The attention paid to «human capital» is obvious, so in Lipetsk we intend not only to choose but also to improve, train and develop a team capable of promoting the innovative spirit of Fondital, always achieving new goals.



*Orlando Niboli,  
President of Fondital S.p.A.*





**– Your company held and still organizes seminars, training for technical service specialists in different cities of Russia – in Nizhny Novgorod, Kazan and – scary to say! – in Simferopol, the capital of the Crimea. Are you afraid of sanctions? And in general: do disagreements between Russia and the European Union affect your cooperation with our country?**

– Our industry was not affected by the sanctions and counter-sentences introduced in recent years. Moreover, an analysis of the causes and consequences of these events will require much more space and time, which we now have.

In general, since the company originated and grew up in Italy, and since its development history is largely connected with the Russian market and with the Russian reality, we can only look with concern at any potential element of violation or delay in the development of bilateral relations between our countries.

On the other hand, we are sure that the relations between Russia and Italy – not only in terms of the economy – are so deep that the current misunderstandings will be safely resolved.

**– Is it possible to name a plant in the Lipetsk region «the first fruit»? Does your company plan to build other production facilities – in Russia, in other countries?**

– Traveling across Russia, we can say with confidence that many regions of the country

have huge potential and very interesting prospects for growth and development. At the moment, all our efforts are aimed at completing the construction and launching of a new plant in the Lipetsk region.

In the medium and long term, we hope that this is only the first page of the history of internationalization and development, in particular in Russia, which is yet to be written.



*Valeria Niboli, Chief  
Operations Office  
of Fondital S.p.A.*

# YOKOHAMA: ДЕЛАЯ МИР ЛУЧШЕ



**Г-н Кавада Кадзуо, генеральный директор  
ООО «ЙОКОХАМА Р.П.З.»**

В далёком 1846 году в США был выдан патент под номером 10990, закреплявший за инженером с неприметной фамилией Томпсон право на производство первых в мире пневматических шин. Их воздушная камера изготавливалась из парусины, пропитанной раствором каучуковой массы и гуттаперчей. Наружное покрытие шины делали из кусков кожи, соединённых заклепками. Так, незаметно для окружающего мира, родилось это важное для автомира изобретение. А первые мануфактуры, фабрики и конвейеры стали появляться десятилетиями позже. Сейчас гигантские корпорации, производящие автошины, обладают базами для тестирования, огромными производственными мощностями и штатом в десятки тысяч человек. Видное место среди них занимает группа компаний Yokohama. С генеральным директором предприятия Yokohama, более пяти лет работающего в Липецкой области, господином Кадзуо побеседовал наш корреспондент.

**- Компания Yokohama Rubber в прошлом году отметила столетний юбилей. Познакомьте читателей с её историей, приведшей, в том числе, и к началу строительства в 2010 году в ОЭЗ «Липецк» завода «Йокохама РПЗ». Расскажите о сегодняшнем дне компании Yokohama и о том, какую роль в нём играет липецкий завод.**

- Компания Yokohama отметила своё столетие 13 октября 2017 года. История Yokohama – это история успешного преодоления трудностей и неудач. В 1923 году наши производственные цеха были разрушены Великим землетрясением Канто, потом бомбёжками во время Второй мировой. Но компания каждый раз отстраивала их заново и шла вперёд! Она непрерывно занималась разработкой новых технологий, чтобы предложить потребителям передовые инновационные продукты, задающие новые стандарты отрасли. Yokohama Rubber сегодня – одна из крупнейших публичных компаний, чьи акции котируются на Токийской фондовой бирже и учитываются в индексе Никкей 225. Yokohama – глобальная корпорация, в которой работает более 25 тысяч человек, а шины которой продаются более чем в 120 странах мира. Продажи наших шин в России показывали хорошие темпы роста, и в 2005 году была основана компания по продажам шин Yokohama на территории России – ООО «ЙОКОХАМА РУС». Потом родился проект локализации производства шин Yokohama в России. Мы приступили к выбору места для строительства завода. Основной рынок сбыта наших шин в России сосредоточен вокруг Москвы и в западной части страны. В процессе проработки проекта мы посетили 21 площадку, расположенную в 6 областях ЦФО РФ, в том числе и ОЭЗ «Липецк». Компания Yokohama отдала предпочтение ОЭЗ «Липецк» за такие преимущества, как близкое расположение к рынкам сбыта, готовая развитая инфраструктура, отсутствие платы за подключение к энергоносителям, большой рынок труда, выгодная логистика, всесторонняя административная поддержка руководства Липецкой области, ряд льгот и преференций, предоставляемых компаниям-резидентам. И вот в январе 2009 года фирма подписала соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности в ОЭЗ ППТ «Липецк», а открытие нашего завода состоялось 29 мая 2012 года. Сегодня завод в Липецке – одно из самых высокотехнологичных предприятий группы Yokohama.



**- Расскажите о вашем производстве в Липецке.**

- Территория завода составляет 29 га. На ней расположены административный и производственный корпуса, склады сырья и готовой продукции. Часть территории пока не застроена, она рассчитана на возможное расширение производства. Производственные линии оснащены новейшим высокотехнологичным оборудованием, позволяющим нам внедрять лучшие разработки компании Yokohama Rubber. Мощности рассчитаны на производство до 1,7 млн высококачественных шин в год, завод работает с полной загрузкой, производя в сутки 5000 шин.

**- Специалисты каких профессий у вас работают, какой квалификации? Занимается ли предприятие их обучением? Знаменитое японское отношение к корпоративной культуре на липецкий завод распространяется?**

- Сейчас на нашем заводе работает 751 сотрудник. Мы очень ответственно подходим к подбору персонала и работе с ним. Регулярно повышаем уровень профессионализма сотрудников обучением и тренингами. Наши работники обучаются и в России, и в Японии. Мы стараемся создавать комфортные условия для персонала и этим мотивировать людей.

Корпоративная культура очень важна для Yokohama Rubber, липецкий завод не является исключением. Мы хотим, чтобы все сотрудники чувствовали себя членами одной большой «семьи Yokohama», чтобы все мы работали с осознанием того, что мы делаем одно общее дело и вклад каждого очень важен.

**- Продукция Yokohama известна своей инновационностью. Расскажите об ассортименте выпускаемой заводом продукции, о применяемых при её производстве удивительных технологиях и о качествах, которые ваши шины приобретает благодаря им.**

- Наш завод выпускает несколько линеек летних, зимних шипованных и нешипованных, а также всесезонных шин с посадочным диаметром от 13 до 18 дюймов. Мы выпускаем такие линейки шин, как BluEarth, IceGuard, Geolandar. Липецкие шины Yokohama - это японское качество, созданное в России. Эти шины не уступают, а в некоторых случаях даже превосходят по качеству шины Yokohama, сделанные в Японии или на других зарубежных заводах группы. С момента пуска завода мы расширяем ассортимент выпускаемой продукции. В прошлом году, например, он пополнился моделью зимних нешипованных шин IG50. Мы продолжаем работать над расширением ассортимента.

Производство основывается на следующих приоритетных принципах SEQDC: безопасность (Safety), экология (Environment), качество (Quality), отгрузки (Delivery), снижение издержек (Cost). В производствен-

ном процессе активно применяется система бережливого производства TPS (Toyota Production System), которая позволяет нам достигать высокой производительности труда и высокого качества наших шин, снижать их себестоимость, а также минимизировать потери производства и сроки поставок продукции потребителям.

Мы стремимся к постоянному улучшению рабочих процессов, безопасности, экологии, качества продукции. Непрерывное улучшение, или Kaizen, является одним из основных принципов нашего производства.

Избегать простоев оборудования нам позволяет организация работы в соответствии с принципами системы автономного обслуживания оборудования TPM (Total Productive Maintenance).

Высокое качество нашей продукции нам помогают обеспечить такие технологии, как добавление апельсинового масла в состав резиновой смеси, из которой производятся наши шины. Это масло позволяет повысить как качество самой резиновой смеси, так и экологичность, и безопасность готовых шин. При введении апельсинового масла в резиновую смесь молекулярные связи между натуральным и синтетическим каучуком в ее составе значительно укрепляются, в результате чего появляется смесь, обеспечивающая идеальный баланс по трём основным направлениям: повышенный ресурс протектора, экономия топлива и улучшенное сцепление с дорожным покрытием - такой, какого не обеспечивают обычные смеси. Протектор из смеси с добавлением апельсинового масла позволяет добиться улучшенного сцепления и при этом снижает сопротивление качению. Шины из такой резиновой смеси позволяют максимально экономить расход топлива автомобиля, и, следовательно, снижают количество выбросов CO<sub>2</sub> и снижают уровень внешнего шума от автомобиля.

Ещё одна из наших уникальных технологий - шиповка зимних шин в режиме онлайн: после вулканизации шина не помещается на склад с последующей её ошиповкой, а подвергается ошиповке непосредственно после вулканизации, когда шина ещё находится в тёплом и более пластичном состоянии. Это позволяет обеспечить более прочную фиксацию шипов и избежать их выпадения в процессе эксплуатации шин.

Использование безвентовых пресс-форм в процессе вулканизации шин позволяет исключить возникновение брака готовой продукции по сравнению с обычными пресс-формами. Они также минимизируют воздействие нашего производства на экологию, так как сокращают отходы производства.

**- Расскажите о географии продаж вашей продукции.**

- География продаж продукции липецкого завода - это, прежде всего, вторичный

рынок России и стран Таможенного союза. С ноября 2014 года шины, произведённые на нашем заводе, поставляются на первичную комплектацию на автозаводы, расположенные в России. С апреля 2016 года мы расширили географию наших продаж: мы начали экспортировать шины в Швецию, Норвегию, Португалию, Великобританию, Финляндию.

**- Какие преимущества дает предприятию базирование в ОЭЗ «Липецк»?**

- Локация в особой экономической зоне даёт нам ряд налоговых и таможенных льгот и преференций. Бесспорным преимуществом ОЭЗ является готовая и развитая инфраструктура, в которой предусмотрено всё для функционирования предприятия. В ОЭЗ Липецк создана комфортная среда для работы компаний-резидентов: её руководство всегда открыто к диалогу и оказывает всяческую поддержку деятельности резидентов.

**- Осветите концепцию экологической и социальной политики компании. Каков вклад в неё липецкого завода?**

- Экологическая и социальная политика компании Yokohama Rubber в целом и её липецкого завода в частности основывается на принципе корпоративной социальной ответственности. Компания осознаёт свою ответственность перед обществом, перед своими работниками и перед окружающей средой. Мы прилагаем все возможные усилия для того, чтобы быть компанией, которой доверяет общество, и работой в которой гордятся сотрудники. И, безусловно, мы делаем всё, чтобы снизить влияние нашей производственной деятельности на окружающую среду. В компании Yokohama Rubber и на нашем заводе в частности реализуется ряд экологических проектов и инициатив, таких как проект по озеленению Forever Forest (Вечный Лес), и кампания по сохранению и восстановлению биологического разнообразия Greenwave. Помимо этого мы постоянно модернизируем наше оборудование с целью повышения экологичности производства.

**- Каким вам видится ближайшее будущее предприятия?**

- 30 мая 2017 года наш завод отпраздновал 5-летний юбилей с момента открытия. В речи, посвящённой этому событию, я обратился к сотрудникам с просьбой продолжать идти вперёд, совершенствуя себя и наше предприятие. Я вижу наше будущее в полном соответствии с философией Yokohama: мы будем применять современные технологии и посвящать свою деятельность созданию продукции, которая делает мир лучше, обогащая, таким образом, жизнь людей и делая их счастливее. Мы будем развивать наш завод, чтобы стать одним из передовых производств компании Yokohama, которое поможет укрепить позиции компании и бренда на российском и зарубежных рынках.

# YOKOHAMA: CONTRIBUTING TO A BETTER WORLD

In the far 1846 the USA issued a patent registered under number 10990, which conferred the right for producing the first in the world pneumatic tires to an engineer unobtrusively named Thompson. The tire air chamber used to be made of sailcloth permeated with rubber mass solution and gutta-percha resin. The outer tire cover was made of riveted together pieces of leather. Thus, discreetly for the world around, this important invention for the car-making world was born. It was only decades later when the first manufacturing works, factories and conveyors appeared. The modern gigantic tire-making corporations have test courses, huge production capacities and employ thousands of people. Yokohama Group holds a prominent position among such companies. Our reporter has interviewed Mr. Kawada, the general director of Yokohama plant operating in Lipetsk region for over five years.



– The Yokohama Rubber Company celebrated its 100-year anniversary last year. Could you introduce its history, including the history of starting the plant LLC “YOKOHAMA R.P.Z.” in SEZ “Lipetsk” to the readers? Could you tell us about the present day of Yokohama and about the role of Lipetsk plant in it?

– The Yokohama Rubber Company celebrated its 100-year anniversary on October 13, 2017. The history of Yokohama is a tale of overcoming challenges and adversity. In 1923 our production lines were destroyed in the Great Kanto Earthquake, and again in the bombing of World War II. However, every time the company rebuilt them anew and kept going forward! It continuously pursued development of new technologies in order to bring a steam

of pioneering products that set new standards of the industry. Today Yokohama Rubber is a major listed company traded on the Tokyo Stock Exchange and included in the core Nikkei 225 Stock Average index. Yokohama is a global corporation with 25,000 employees around the world and tires selling in more than 120 countries. The sales of our tires in Russia showed good growth rates, and in 2005 Yokohama sales company in Russia, LLC “YOKOHAMA RUSSIA” was established. Further on the project for localizing Yokohama tire production in Russia was started up. We embarked upon selection of a construction site. Our main tire sales market in Russia is concentrated around Moscow and western part of Russia. At the project study stage we visited 21 sites located at 6 regions of the central Russia, including SEZ “Lipetsk”.

The Yokohama Rubber Company gave priority to SEZ “Lipetsk” for such advantages as close location to sales markets, readymade developed infrastructure, no charge for connection to utilities, diversified labour market, convenient logistics, comprehensive administrative support of the management of Lipetsk region, a number of exemptions and privileges provided to resident companies. Finally, in January 2009 the company signed the agreement for conduction of industrial and manufacturing activity in SEZ “Lipetsk”, and the opening ceremony of our plant was held on May 30, 2012. Today the plant in Lipetsk is one of the most advanced plants of Yokohama Group.

– Could you, please, introduce your plant in Lipetsk?

– The plant occupies the territory of 29 ha.



The territory encompasses administrative and production buildings, raw material and finished goods warehouses. Part of the territory is not occupied with buildings yet, it is kept for possible future expansion. Production lines are fitted with the state-of-the-art hi-tech equipment, which let us implement all the best developments of the Yokohama Rubber Company. The plant production capacity is designed for production of up to 1,7 mln. high-quality tires per year. The plant is currently operating at full capacity producing 5000 tires per day.

**– Which qualifications of professionals do you employ? Does the company train them? Japan is famous for its responsible attitude to the corporate culture. Does Lipetsk plant share this attitude?**

– Currently we employ 751 persons. We are very responsible in HR selection and management. We regularly train our staff in order to raise their professional level. Our employees are trained both in Russia and in Japan. We do our best to create the comfortable environment for our employees and thus motivate them.

The corporate culture is very important for the Yokohama Rubber company, and Lipetsk plant is not an exception. We want our employees to feel being members of the big “Yokohama family”, and we want everyone to be aware of doing our joint business in which everyone’s contribution is important.

**– Products made by Yokohama are known for their innovativeness. Could you, please, tell us about the range of products manufactured by the plant, about the remarkable technologies and about the properties, which your tires get thanks to such technologies.**

– Our plant produces several lines of summer, winter studded and winter non-studded, as well as all-season tires with rim diameter ranging from 13 to 18 inches. We produce such tire models as BluEarth, IceGuard, Geolandar. Yokohama tires manufactured in Lipetsk represent the Japanese quality made in Russia. These tires match, and sometimes even exceed the quality of Yokohama tires made in Japan or at other Yokohama plants located abroad. Since the start-up of the plant we have been expanding our product range. Last year, for example, our product range was expanded with IG50, a winter non-studded tire model. We keep working at expanding our product range.

Our operation is based on the following priorities: SEQDC - Safety, Environment, Quality, Delivery, Cost. TPS (Toyota Production System) is actively used in our production process. This system helps us to achieve high labour productivity and high quality of our tires, reduce the cost of our tires, as well as minimize production loss and terms of delivery of our tires to customers.

We are committed to constantly improve our production processes, safety, environment and quality of finished goods. Continuous improvement, or Kaizen, is one of the main principles of our production.



Arrangement of operation in line with the principles of the system of TPM (Total Productive Maintenance) helps us to avoid equipment downtime.

High quality of our products is ensured due to such technologies as orange oil infused to the rubber compound used for production of our tires. Orange oil improves both the quality of the rubber compound itself, as well as environmental friendliness and safety of finished tires. By infusing orange oil, the molecular bond between natural and synthetic rubber is vastly improved, creating a compound, which delivers a perfect balance in three key areas: extended treadlife, better fuel efficiency and better roadholding - a balance that conventional compounds just cannot deliver.

Orange-oil-infused tread combines more grip with less resistance to rolling. Tires made of such compound realize the top fuel efficiency, and consequently, reduced CO2 emissions and external car noise level.

Another unique technology, which we utilize is on-line studding of winter tires: after curing tires are not placed for storage with subsequent studding, but are studded straight after curing while they are warm and flexible. This studding method provides for firmer fixing of studs in a tire and helps to avoid stud loss in the course of tire operation.

By using spring-vent molds for tire curing we can avoid reject finished tires compared to standard molds. Such molds also help to minimize the impact of our production activity on the environment, as well as reduce the quantity of production waste.

**– What is your sales geography?**

– The geography of sales of the tires made in Lipetsk covers, primarily, the replacement market of Russia and the Customs Union. Since November 2014 tires made at our Lipetsk plant have been supplied for original equipment of car manufacturing plants located in Russia. Since April 2016 we have expanded the geography of our sales: we started to export our tires Sweden, Norway, Portugal, Great Britain, Finland.

**– What are the advantages of location in SEZ “Lipetsk” for your plant?**

– Location in the special economic zone offers a number of tax and customs exemptions

and privileges. Readymade and developed infrastructure, which provides everything for a company operation, is an undoubted advantage of SEZ “Lipetsk”. SEZ “Lipetsk” offers comfortable environment for the resident companies: the management of SEZ is always open for communication and provides comprehensive support to the activity of the residents.

**– What is the concept of the company’s environmental and social policy? What is the contribution of Lipetsk plant into it?**

– The environmental and social policy of the Yokohama Rubber company in general, and its Lipetsk plant in particular, is based on the principle of the corporate social responsibility. The company realizes its responsibility to society, to its employees and to the environment. We take the utmost efforts to be a company which is trusted by society and which its employees are proud of. There is no doubt that we do our best in order to reduce the impact of our production activity on the environment. The Yokohama Rubber Company, including our plant, has been implementing a number of environmental projects and initiatives, such as a Forever Forest tree-planting project and Greenwave biodiversity conservation campaign. Besides, we are constantly upgrading our equipment in order to improve environmental friendliness of our production.

**– How do you see the near future of your plant? And what will be the future in 10- 15 years?**

– On May 30, 2017 our plant celebrated its 5-year anniversary since the opening ceremony. In my speech I asked the employees to keep going forward and improving themselves and our plant. I see our future in complete compliance with Yokohama philosophy: we will enrich people’s lives and contribute to their greater happiness and well-being by devoting our wholehearted energies and advanced technology to the creation of beneficial products. We will develop our plant in order to make it one of the advanced production facilities of Yokohama, which will contribute to strengthening the position of Yokohama company and brand at the Russian and foreign markets.

# О ДВУТАВРАХ И ТАВРИДЕ



Какие ассоциации вызывает у вас слово «тавр», если вы не строитель и не производитель металлоконструкций? Романтичные, уводящие во времена подросткового чтения «Мифов Древней Греции» и «Истории Древнего мира». «Минотавр», «тавромахия»; горный хребет Киликии Тавр, Таврида; загадочный народ тавры, наконец, тавро, выжигаемое на шкурах или рогах животных... И не будучи филологом, легко догадаться, что в основе всех этих слов лежит греческое «ταυρος» - «бык», животное могучее и многими древними почитаемое священным.

А вот если вы строитель, это слово вызовет в памяти, прежде всего, образ балки, однотавровой и двутавровой, и правда, словно оснащённых мощными «рогами». Видимо, в 19 веке, когда появились первые металлопрокатные производства, инженеры тоже увлекались мифологией...

Двутавровые сварные балки в количестве, не представимом не только древними греками, но и инженерами 19 века, выпускает ныне Липецкий инновационный завод сварных конструкций («ЛИЗСК»). С исполнительным директором ООО «ЛИЗСК» Иваном Сергеевичем Титовым побеседовал наш корреспондент.



**- Иван Сергеевич, ООО «ЛИЗСК» было основано на базе промышленных площадок двух предприятий, имеющих славную 70-летнюю историю. Расскажите о предыстории завода «ЛИЗСК» и его организации.**

- До 2008 года мы были основными подрядчиками ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» по ремонту и обслуживанию металлургического и энергетического

оборудования, а также изготовлению нестандартных металлоконструкций, на базе предприятий ОАО «Энергоремонт» и ОАО «Энергометаллургмонтаж», хорошо известных в Липецке. В группе наших компаний работало более 3 тысяч человек.

После финансового кризиса 2008 года и сокращения объемов у нашего основного заказчика ПАО «НЛМК» руководство группы компаний приняло решение о технической

модернизации, закупке нового оборудования и об открытии линии по производству сварной двутавровой балки на собственной материально-технической базе, находящейся в Левобережном округе города Липецка.

**- Основная продукция завода - двутавровая сварная балка. Поясните для широкого круга читателей, что она собой представляет, и в каких видах хозяйственной деятельности используется.**



- Стальная двутавровая балка представляет собой сварную конструкцию из стальных листов, по форме и размерам схожую с аналогичным размером горячекатаной балки по ГОСТ 26020-83 или по СТО АСЧМ 20-93 или, в просторечии, имеющая сечение, близкое по форме к букве «Н». Балка предназначена для использования в стальных строительных конструкциях каркасов жилых, общественных, сельскохозяйственных и промышленных зданий, а также строительстве авто- и железнодорожных мостов (как пример - Керченский мост).

#### **- Каков ассортимент выпускаемой заводом продукции?**

- «ЛИЗСК» производит сварную балку всех типоразмеров, в том числе, больших, от 1000 до 1500 мм, не имеющую аналогов горячекатаную балку, и размеров от 60 до 90, выпуск которых металлургическими комбинатами прекращён достаточно давно. Мы производим сварную двутавровую балку типоразмеров Б, Ш, К из углеродистых сталей С255 (3 сп) и низколегированных сталей С345 (09Г2С). Балка изготавливается на высокопроизводительном оборудовании – на линии автоматической сварки под флюсом.

Наше оборудование позволяет выпускать балку длиной от 4000 мм до 17000 мм, высотой вертикальной стенки от 200 мм до 1500 мм, с шириной полки от 200 мм до 800 мм. Изготавливаются также нестандартные балки по чертежам заказчика, подкрановые и мостовые балки из марок стали 10ХСНД и 15ХСНД.

#### **- В чём преимущества использования сварной двутавровой балки по сравнению с горячекатаной?**

- При её использовании достигается снижение массы конструкций до 10% по сравнению с горячекатаными за счет оптимального подбора составного сечения. Возможно применение в сечении балки разных типов сталей для полок и стенок, изготовление несимметричных сечений. При этой технологии минимизируются отходы за счет изготовления балки требуемой длины.

#### **- Расскажите о своем предприятии: где расположено, какую территорию занимает, какими производственными мощностями обладает, на каком оборудовании работаете?**

- Наш завод расположен на собственном земельном участке площадью более 2 га. Производственные мощности предприятия размещаются в собственном цеху площадью более 5 тысяч кв. м. Использование заводом высокотехнологичного оборудования позволяет проводить полный цикл изготовления сварных двутавров, производя до 1500 тонн продукции в месяц, при высочайшем её качестве. Вся продукция сертифицирована и соответствует ГОСТ 26020-83 и СТО АСЧМ.

Высокая квалификация операторов ста-

неров завода позволяют выполнять объемные и сложные заказы в срок от 5 дней до двух недель.

Отгрузка готовой продукции производится 24 часа в сутки 365 дней в году, организуется доставка автомобильным и железнодорожным транспортом.

На всех этапах размещения заказа за клиентом закрепляется персональный менеджер завода, который контролирует вопросы, связанные с производством, готовностью и доставкой заказа.

На территории находятся два мостовых крана грузоподъемностью 16 тонн и козловой кран грузоподъемностью 30 тонн, постоянно в наличии газ пропан, кислород, сжиженный воздух. Завод имеет собственную электрическую подстанцию мощностью 3 МВт.

ЛИЗСК имеет как российские сертификаты качества (ГОСТ Р), так и международные ISO 9001, что свидетельствует о высоком уровне организации производственного процесса и управления.

Продукция нашего предприятия высоко оценена нашими заказчиками, что подтверждается многочисленными благодарственными письмами.

#### **- Какое сырье используете? Кто ваши поставщики?**

- Производство двутавровой балки ООО «ЛИЗСК» осуществляется из металлопроката крупнейших российских производителей, таких как «Магнитогорский металлургический комбинат», «Северсталь», «Объединённая металлургическая компания», «Новолипецкий металлургический комбинат», «Ашинский металлургический завод» и другие.

#### **- Расскажите о коллективе предприятия. Специалисты каких профессий и квалификации у вас работают?**

- Коллектив завода численностью 35 человек: 10 ИТР и 25 высококвалифицированных рабочих, сварщиков НАКС. Большинство со-

трудников ежегодно повышают свою квалификацию.

#### **- Среди ваших заказчиков такие крупнейшие компании, как РЖД. Расскажите о своих партнёрах, потребителях вашей продукции.**

- Среди наших заказчиков как крупные компании: ПАО «РЖД», ПАО «НЛМК», «Очерский машиностроительный завод» и т.д. - так и небольшие.

Основные потребители нашей продукции – это крупные и средние заводы металлоконструкций (ЗМК) в Северо-Западном, Центральном и Южном федеральном округах.

В 2016 году мы поставили около 600 тонн сварных двутавровых балок в Крым для строительства энергомоста. В 2017-м выполнили заказ по изготовлению сварных балок из стали 15ХСНД для строительства железнодорожного моста в Красноярском крае.

В настоящий момент поставляем металлоконструкции на основе сварной двутавровой балки для строительства ЖК Golden City в Санкт-Петербурге.

#### **- Видимо, география продаж продукции ООО «ЛИЗСК» очень обширна... А за границу свою балку продаете?**

- География продаж нашей продукции по России широка: от Мурманска до Краснодарского края, включая Центральный федеральный округ, вплоть до Урала. Поставок за границу пока не осуществляем, но переговоры об этом сейчас ведутся, и возможно, это случится уже в обозримом будущем.

#### **- Каковы ближайшие перспективы завода «ЛИЗСК»?**

- Будущее завода мы видим в соответствии с программой модернизации, принятой руководством страны. В название нашего предприятия входит слово «инновационный», что обязывает и говорит само за себя! Думаю, мы всегда останемся на высоте самых передовых технологий и будем лишь набирать обороты!



# ABOUT I-BEAMS AND TAURIDA

What associations do you have with the word «Taurus», if you are not a builder and not a manufacturer of metal structures? This is romantic, leading away in times of adolescent reading «Myths of Ancient Greece» and «History of the Ancient World». «Minotaur», «Tavromachia»; the mountain range Taurus of Cilicia, Tauris; mysterious Taurian people, finally, a brand burnt on the hides or horns of animals... And without being a philologist, it's easy to guess that the Greek «ταυρος» – «bull» is the basis of all these words, an animal that is mighty and sacred by many ancient people.

But if you are a builder, this word will recall in memory first of all the image of a beam, T-beam and I-beam, and as if they are equipped with powerful «horns». Apparently, in the 19th century, when the first rolled metal productions appeared, engineers were also addicted to mythology...

Now the Lipetsk Innovative Plant for Welded Constructions (LIZSK) produces welded I-beams in quantity, unimaginable not only for the ancient Greeks but also for engineers of the 19th century. Our correspondent talked with the executive director of LIZSK LLC Ivan Sergeevich Titov.



**– Mr Titov, LIZSK LLC was founded on the basis of industrial sites of two enterprises with a glorious 70-year history. Tell us about the prehistory of the LIZSK plant and its organization.**

– Until 2008 we were the main contractors of Novolipetsk Iron and Steel Works PJSC for repair and maintenance of metallurgical and power equipment, as well as manufacturing of non-standard metal structures, based on the enterprises of Energoremont and Energometallurgmontazh, well known in Lipetsk. More than 3 thousand people worked in our group of companies.

After the financial crisis of 2008 and the reduction in volumes of our main customer

NLMK PJSC, the management of the group of companies made a decision on technical modernization, purchase of new equipment and on the opening of the production line for the welded I-beam on its own material and technical base located in the Left Bank district of Lipetsk.

**– The main product of the plant is the welded I-beam. Explain to a wide range of readers what is it, and in what kinds of economic activities it is used.**

– A steel I-beam is a welded construction of steel sheets, similar in shape and size to that of a hot-rolled beam according to GOST 26020-83 or according to SRT ACHM 20-93 or, in popular language, having a section close

to the letter «H». The beam is intended for use in steel building structures of residential, public, agricultural and industrial buildings, as well as the construction of auto and railway bridges (for example, the Kerch bridge).

**– What is the range of products manufactured by the plant?**

– LIZSK produces welded beams of all sizes, including large ones, from 1000 to 1500 mm, which have no analogues of a hot-rolled beam, and sizes from 60 to 90, the output of which has been stopped by metallurgical plants for a long time. We produce a welded I-beam of sizes B, Ш, K from carbon steels C255 (3cn), and low-alloy steels C345 (09Г2С). The beam is manufactured on high-performance



equipment – on the line of automatic submerged arc welding.

Our equipment allows us to produce a beam with length from 4000 mm to 17000 mm, vertical wall height from 200 mm to 1500 mm, with a shelf width from 200 mm to 800 mm. Non-standard beams according to the customer's drawings, crane and bridge beams of steel grades 10XCHД and 15XCHД are also manufactured.

**– What are the advantages of using a welded I-beam compared to a hot-rolled beam?**

– Using it a reduction in the mass of structures up to 10% is achieved in comparison with hot-rolled ones, due to the optimal selection of the composite section. It is possible to use beams of different types of steels for shelves and walls in the cross section of the beam, making asymmetrical cross sections. With this technology, waste is minimized by manufacturing a beam of the required length.

**– Tell us about your company: where is it located, what territory does it occupy, what production facilities does it have, on what equipment do you work?**

– Our plant is located on its own land area of more than 2 hectares. Production facilities of the enterprise are located in our own workshop with the area of more than 5 thousand square meters. The use of the plant's high-tech equipment allows conducting a full cycle of manufacturing of welded I-beams, producing up to 1500 tons of products with the highest quality per month. All products are certified and comply with GOST 26020-83 and SRT ACHM. High qualification of operators of the assembly-welding mill, the cutting mill and the plant's engineers allow performing voluminous and complex orders in a period from 5 days to two weeks.

Shipment of finished products is carried out 24 hours a day 365 days a year, delivery by road and rail is organized.

At all stages of the order placement, a personal manager of the plant is assigned to a client, who supervises the issues related to the production, availability and delivery of the order.

There are two bridge cranes with a lifting capacity of 16 tons and an overhead crane with a carrying capacity of 30 tons on the territory, there is always gas propane, oxygen, liquefied air. The plant has its own electrical substation with a capacity of 3 MW. LIZSK has both Russian quality certificates (GOST R) and international ISO 9001, which indicate a high level of organization of the production process and management.

The products of our enterprise are highly appreciated by our customers; it is confirmed by numerous letters of thanks.

LIZSK invites to cooperation on mutually advantageous conditions in supplies of a welded I-beam in regions of the Russian Federation.

**– What raw materials do you use? Who are your suppliers?**

– The production of I-beam is conducted from rolled steel of the largest Russian producers such as Magnitogorsk Iron and Steel Works, Severstal, United Metallurgical Company, Novolipetsk Iron and Steel Works, Ashinsky Metallurgical Plant and others.

**– Tell us about the staff of the enterprise. What kind of professionals and skills do you have?**

– The staff of the plant is 35 people: 10 engineering staff worker and 25 highly qualified workers, welders of the NAKS. The majority of employees improve their qualifications annually.

**– Among your customers are such large companies as Russian Railways. Tell us about your partners, consumers of your products.**

– Among our customers are both large companies: JSC Russian Railways, NLMK PJSC, Ochersky Machine-Building Plant, etc., and small ones.

The main consumers of our products are large and medium-sized steel structures plants (ZMK) in the North-West, Central and Southern Federal Districts.

In 2016 we supplied about 600 tons of welded I-beams to the Crimea, for the construction of an energy bridge. So the themes of Taurida and the I-beam (in Russia such beams are called «twotauris») suddenly intersected!

In 2017, we completed the order for the production of welded beams of steel 15XCHД for the construction of a railway bridge in the Krasnoyarsk region.

At the moment, we supply steel structures based on welded I-beam for the construction of the residential development Golden City in St. Petersburg.

**– Apparently, the geography of sales of LIZSK LLC is very extensive? And do you sell your beam abroad?**

– The geography of sales of our products across Russia is wide: from Murmansk to Krasnodar Krai, including the Central Federal District right up to the Urals. Supplies abroad have not yet been carried out, but negotiations on this are now underway, and perhaps this will happen in the foreseeable future.

**– What are the short-term prospects for the LIZSK plant?**

– We see the future of the plant in accordance with the modernization program adopted by the country's leadership. The name of our company includes the word «innovative», which obliges and speaks for itself! I think we will always remain at the height of the most advanced technologies and will only gain momentum!





# ПРОИЗВОДСТВО – НЕ ДЕЛО ТЕХНИКИ

Kverneland Group – одна из лидирующих международных компаний, которая занимается разработкой, производством и сбытом сельскохозяйственной техники. Сосредоточившись на инновациях, компания предлагает наиболее полный ассортимент прицепной и навесной техники: комплексные решения профессиональным фермерам для подготовки почвы, посева, заготовки кормов, опрыскивания, внесения минеральных удобрений, а также электронные системы управления для тракторов и сельскохозяйственных машин. **О работе компании журналу RBG рассказал генеральный директор «Квернеланд Груп СНГ» и «Квернеланд Груп Манюфактеринг Липецк» Роберт ЦИЗАК.**

**- Все чаще название производственной площадки «Квернеланд Груп Манюфактеринг Липецк» можно видеть в материалах региональных СМИ, рассказывающих о тех или иных событиях, связанных с социально-экономической жизнью Липецкой области. Как давно здесь существует завод? Насколько активным резидентом области он является?**

- В этом году липецкому заводу исполняется уже 12 лет. Начиналось все с небольшого цеха в Лебедяни Липецкой области, где выпускалось несколько десятков машин в год. Но с расширением бизнеса и необходимостью наращивания объемов локального производства завод «переехал» в 2014 г. на нынешние мощности в Липецк.

Сейчас производственные помещения завода занимают свыше 10 000 кв.м. а объемы выпускаемой техники превышают 500 единиц в год. Здесь трудится более 60 человек со средней заработной платой более 50 000 руб/мес.

На заводе постоянно кипит жизнь. Скоро, с начала осени и до конца зимы, здесь начнется «жаркая» пора – производство заказов, размещенных в предсезонную кампанию, а это в среднем до 80% объема выпускаемой предприятием техники. Но и в остальное время здесь не скучают!

Работа над локализацией новых единиц техники, собственные разработки и адаптация отдельных моделей под требования российского рынка, ввод в эксплуатацию нового оборудования, совершенствование

технологических процессов – все это требует сил и времени нашей производственной команды.

Несколько раз нам довелось принимать на заводе высокопоставленных гостей. Например, год назад в рамках рабочей встречи предприятие посетил Полпред Президента в ЦФО Александр Беглов. Мы ценим, что руководство области в числе значимых производственных объектов демонстрирует и наш завод, и рады вносить свой вклад в ее благосостояние и социально-экономическую устойчивость.

Липецкая область для нас – не просто удобное месторасположение с точки зрения логистики и поставок техники в основные сельскохозяйственные регионы страны. С липецкими аграриями нашу



компанию давно связывают, еще с начала 2000-х годов, плодотворные взаимоотношения – местные сельхозпроизводители активно внедряли технику Kverneland и добивались эффективных показателей. По сей день Центральное Черноземье – один из ключевых регионов сбыта для нашей компании.

**- Это сейчас, не имея в России собственного производства, западным компаниям сложно вести реализацию техники на ее территории. Но тогда, когда появился ваш завод, с этим было проще. Какие цели преследовала компания, локализуя в России производство техники Kverneland?**

- В первую очередь, целью локализации производства было стремление в меньшей степени зависеть от поставок из Европы. Заказы на европейских заводах концерна размещались один к одному – то есть сколько получили от дилеров и клиентов заявок, столько и разместили. Если, например, подали заявку не вовремя, лот мог уйти к другому представителю концерна. Или если какой-то крупный клиент, которому нужна не одна и не две машины, не успел заказать технику в предсезон, мы при такой схеме могли просто лишиться этой отгрузки. Поэтому важным шагом для нас стало начало производства в России наиболее востребованных в России единиц техники. Мы стали сами себе хозяева – где, у кого, сколько чего заказать, чтобы в срок исполнить заказ покупателя. Планированием занимаемся теперь мы сами. И это основное преимущество локального производства, помимо стоимости техники и возможностей участия в различных программах субсидирования.

И говоря о возможных сложностях реализации техники западных производителей в России, полагаю, что абсолютно логично, когда российское правительство делает преференции и лоббирует интересы тех компаний, которые платят налоги, создают рабочие места для населения нашей страны и поддерживают ее промышленность.

**- Сложно иностранной компании вести производственную деятельность в России? На пути реализации проекта локализации с какими трудностями пришлось столкнуться? Как удавалось справляться?**

- Надо признаться, мы давно считаем себя не иностранной компанией, а российским машиностроителем. Наш проект локализации производства не столкнулся с какими-либо непреодолимыми сложностями. Хотя, конечно, организация любой производственной деятельности – это серьезный труд большой команды и существенные инвестиции. За эти годы я сделал для себя такой вывод: производство – не дело техники. Самое простое в процессе локализации – это купить и запустить оборудование. А

вот найти профессиональных операторов – это сложно. Нам в этом повезло!

Почти весь штат завода – это жители Липецкой области, имеющие серьезный опыт работы на различных производственных объектах. Например, компетенция наших рабочих позволяет произвести 12-метровую сеялку за 4 дня. И это, заметим, не «отверточная» сборка! Еще одна наша гордость – это несколько моделей, которые были разработаны инженерами липецкой площадки: тележка для плуга, фронтальное опорное колесо для тракторов без позиционного регулирования навески, подъемник мешков удобрений и культиватор Cultibar.

**- Говоря об инвестициях, сколько средств уже было вложено в развитие завода? Какие ближайшие планы?**

- Совокупные инвестиции в производство в России на сегодняшний день мы оцениваем примерно в 17 млн евро. Из недавних сумм: полмиллиона евро, направленные на расширение в позапрошлом году площади цехов на 6 тыс. кв. м; в прошлом году 650 тыс. евро было выделено под закупку нового оборудования, которое в этом году было введено в эксплуатацию (листогибочный пресс, лазерная резка металла).

На 2018 год планы по расширению территории завода выполнены. А в целом же нынешние мощности рассчитаны на выпуск продукции на 20 млн евро в год. В данный момент здесь сконцентрированы на совершенствовании существующих технологических линий и процессов. Решение этих задач позволит значительно увеличить количество производимой продукции. В ближайших планах приобретение дополнительной покрасочной камеры и кранового оборудования, вертикально-фрезерного обрабатывающего центра, что позволит еще на 30% увеличить производительность труда. Это примерно еще 300 тыс. евро.

**- Какую технику и в каком количестве выпускает сейчас завод?**

- По итогам 2017 года, объем промышленного производства составил 567 единиц, что более чем на 50% выше результатов предыдущего года. В настоящее время линейка машин, выпускаемых предприятием, включает посевные комплексы Airseeder, сеялки пропашные Monopill и Optima, зерновые DG II, плуги серий PN и RN, культиваторы CTC Maxi, разбрасыватели минеральных удобрений Exacta, а также те машины, разработанные здесь на заводе, которые я уже упомянул.

Преимущественно вся продукция направлена на удовлетворение спроса местного рынка. Но есть и небольшая доля экспорта (порядка 15-20%): предприятие производит рамы для сеялок точного высева для европейских заводов Kverneland Group, а также комплектующие для техники Kubota.

**- Получается, что в технологическом плане завод приблизился к уровню европейских площадок Kverneland Group?**

- В общем, да! Качеству того, что производит наш завод, доверяют наши зарубежные коллеги.

Мы давно «переросли» этап так называемого «отверточного производства». Сегодня на липецком заводе ведется не только сборка и монтаж сельхозоборудования, у нас на предприятии происходит сварка, металлообработка, покраска. Все запущенные здесь технологические процессы позволяют нам осуществлять более жесткий контроль качества продукции, начиная с используемого сырья, а также более гибко реагировать на запросы наших покупателей, снижая сроки производства.

В производстве мы активно стали использовать российский металл (за исключением производства тех элементов машин, которые испытывают повышенную нагрузку при эксплуатации – для них мы по-прежнему закупает сырье в Европе, потому что крайне важна технология), гидравлику, крепления, трубы и многое другое.

Степень локализации сильно варьируется по различным наименованиям выпускаемой здесь техники. Например, самая низкая степень локализации по плугам. Локализовать их полностью невозможно из-за использования запатентованной стали: секрет сплава хранится в тайне на заводе концерна в городе Клепп, технологически его невозможно повторить ни на каком другом заводе.

С другой стороны, в нынешнем году мы запустили производство разбрасывателей – по ним уже удалось достигнуть локализации до 47%. При производстве разбрасывателей используется отечественный листовой металлопрокат. Раскрой частей узлов и деталей, а также их механическая обработка выполняются российскими поставщиками. На самом заводе производят сварку, покраску и сборку несущей рамы и рамных конструкций, корпусов и бункеров, сборку и монтаж навесного устройства, рабочих органов, элементов экстерьера, электро- и гидрооборудования. И это только первый этап. Последующие стадии подразумевают более глубокую локализацию 3-7% в год.

Таким образом, локализуя те или иные производственные этапы или используемое сырье и компоненты, мы руководствуемся здравым смыслом: чтобы, с одной стороны, соблюсти высокие стандарты качества бренда Kverneland, с другой стороны, чтобы это не привело к удорожанию техники для конечного потребителя. Локализация ради самой локализации не имеет никакого смысла. Поэтому вполне логично, что по ряду машин мы не достигнем 100% локализации.



# PRODUCTION – NOT A MATTER OF TECHNOLOGY

The Kverneland Group is one of the leading international companies engaged in the development, production and marketing of agricultural machinery. Focusing on innovations, the company offers a unique and full range of high quality products: integrated solutions for professional farmers for soil preparation, seeding, fodder preparation, spraying, mineral fertilizers, as well as electronic control systems for tractors and agricultural machinery. CEO of the Kverneland Group CIS and Kverneland Group Manufacturing Lipetsk Robert Zisack told the RBG magazine about the work of the company.

**– More and more often the name of the production site Kverneland Group Manufacturing Lipetsk can be seen in the materials of regional mass media, telling about certain events connected with the social and economic life of the Lipetsk region. How long has the plant been here? How active is it as the resident of the region?**

– This year the Lipetsk plant is already 12 years old. It all started with a small workshop in Lebedyan in the Lipetsk region, where several dozen machines were produced per year. But in 2014 with the expansion of business and the need to increase the volume of local production, the plant «moved» to the current site in Lipetsk.

Now the plant's production facilities occupy over 6,000 square meters, and the output of the equipment exceeds 500 units per year. Here works more than 60 people with an average wage of over 50,000 rubles per month.

The factory is always active. Soon, from the beginning of autumn and until the end of winter, the «hot» time will begin here – the production of orders placed in the pre-season campaign, and this is an average of 80% of the volume of equipment produced by the enterprise. But the rest of the time they do not get bored!

Work on the localization of new units, own developments and adaptation of individual models to the requirements of the Russian market, commissioning of new equipment, improvement of technological processes – all this requires the efforts and time of our production team.

Several times we happened to receive high-ranking guests at the plant. For example, a year ago, during the working meeting, the enterprise was visited by the Plenipotentiary of the President in the Central Federal District Alexander Beglov. We appreciate that the leadership of the region demonstrates our plant

among the number of significant production facilities and we are happy to contribute to its welfare and socio-economic stability.

The Lipetsk region is not just a convenient location for us from the point of view of logistics and the supply of machinery to the main agricultural regions of the country. Since the beginning of the 2000s, our company has long been associated with fruitful relationships with Lipetsk farmers – local farmers actively introduced Kverneland's machinery and achieved effective indicators. To this day, Central Chernozemye is one of the key markets for our company.

**– Today it is difficult for Western companies to sell machinery in Russia not having their own production here. But then, when your plant appeared, this was easier. What goals did the company pursue, localizing the production of Kverneland machines in Russia?**



– First of all, the goal of localization of production was the desire to be less dependent on supplies from Europe. Orders at the European factories of the concern were placed one to one with the number of applications received from dealers and customers. If, for example, the application was not submitted on time, the lot could go to another representation of the group. Or if some major customer who needs more than one machine or two did not have time to order the equipment in the preseason, we could simply lose this shipment with such a scheme. Therefore, an important step for us was the beginning of production of the most popular units in Russia. We became our own managers – we decide where, from whom and how much to order, so that the order of the buyer was fulfilled in time. Now we are planning ourselves. And this is the main advantage of local production, in addition to the cost of technology and the opportunities for participation in various subsidy programs.

And speaking about the possible difficulties in realizing the technology of Western manufacturers in Russia, I believe that it is absolutely logical when the Russian government makes preferences and lobbies interests of those companies that pay taxes, create jobs for the population of our country and support its industry.

**– Is it difficult for a foreign company to conduct production activities in Russia? What are the difficulties encountered in the implementation of the localization project? How did you cope with them?**

– I must admit, we do not consider ourselves a foreign company for a long time, but a Russian machine builder. Our localization project did not face any insurmountable difficulties. Although, of course, the organization of any production activity is a serious work of a large team and it needs significant investments. Over the years, I have drawn such a conclusion for myself: production is not a matter of technology. The simplest thing in the process of localization is to buy and run equipment. But to find professional operators is difficult. We are lucky in this!

Almost the whole staff of the plant is the residents of the Lipetsk region, who have serious experience of working at various production facilities. For example, the competence of our workers allows us to produce a 12-meter seed drill in 4 days. And this, we note, is not a «screwdriver» assembly! Another of our pride is several models that were developed by the engineers of the Lipetsk site: a plow cart, a front support wheel for tractors without positional regulation of the linkage, a lift for fertilizer bags and a Cultibar cultivator.

**– Speaking about investments, how much funds have already been invested in the development of the plant? What are your short-range plans?**

– We estimate that the total investment in production in Russia is about 17 million euros. The recent investments: the year before last we invested half a million euros in expanding the



area of shops for 6 thousand square meters; 650 thousand euros for the purchase of new equipment last year, which this year was put into operation (sheet bending press, laser cutting of metal).

In 2018, plans to expand the plant's territory have been fulfilled. And in general, the current capacity is designed to manufacture products for 20 million euros per year. At the moment, we are focused on the improvement of existing technological lines and processes – the solution of these problems will significantly increase the number of products. In the near future, we plan to purchase an additional paint booth and crane equipment, a vertical milling machining center, which will further increase productivity by 30%. This is about another 300 thousand euros.

**– What kind of equipment and in what quantities does the plant produce now?**

– At the end of 2017, industrial production amounted to 567 units, which is more than 50% higher than the results of the previous year. At present, the line of machines produced by the company includes the Airseeder sowing complexes, Monopill and Optima seeders, DG II grains, PN and RN series plows, CTC Maxi cultivators, Exacta mineral fertilizer spreaders, as well as those machines developed here at the plant that I have already mentioned.

Mostly all products are aimed at meeting the demand of the local market. But there is also a small share of exports (about 15-20%): the company produces frames for precision seeders for European plants of the Kverneland Group, as well as components for Kubota machinery.

**– It turns out that in terms of technology, the plant approached the level of the European sites of the Kverneland Group?**

– In general, yes! Our foreign colleagues trust the quality of our plant's products.

We have long «outgrown» the stage of the so-called «screwdriver production». Today, the Lipetsk plant is not only assembling and installing agricultural equipment, we are welding, metalworking, painting. All the technological processes launched here allow

us to carry out tighter quality control of the products, starting from the raw materials used, and also to respond more flexibly to the requests of our customers, reducing the production time.

We actively began to use in production Russian metal (with the exception of the production of those elements of machines that are experiencing an increased load during operation – for them we still purchase raw materials in Europe, because technology is extremely important), hydraulics, fasteners, pipes and much more.

The degree of localization varies greatly from one type of equipment produced here to another. For example, the lowest degree of localization is in plows. It is impossible to localize them completely due to the use of patented steel: the secret of the alloy is kept secret in the plant of the concern in Klepp, it is technologically impossible to replicate it at any other plant.

At the same time, this year we launched the production of spreaders – they have already managed to achieve localization of 47%. The domestic sheet metal rolling is used at manufacture of spreaders. Pattern cutting of parts of automation joints and parts, as well as their machining are performed by Russian suppliers. At the plant itself, welding, painting and assembling of the supporting frame and frame structures, casings and bunkers, assembling and installation of the hinged devices, working elements, exteriors, electric and hydraulic equipment are carried out. And this is only the first stage. The subsequent stages imply a deeper localization of 3-7% per year.

Thus, localizing these or those production stages or raw materials and components, we are guided by common sense: in order, on the one hand, to observe the high quality standards of the Kverneland brand, on the other hand, so that it does not lead to more expensive equipment for the end user. Localization for the sake of localization does not make any sense. Therefore it is quite logical that for a number of machines we will not reach 100% localization.



## VIESSMANN – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Ровно год назад 14 июня 2017 г. стал знаменательным днем не только для компании Viessmann, но и для России: состоялось официальное торжественное открытие нового завода в ОЭЗ «Липецк». Решение локализовать производство промышленных водогрейных котлов для российского рынка на территории РФ было принято летом 2015 года. Темпы были взяты большие. В ноябре этого же года началось строительство завода, в январе 2017 года получено разрешение на ввод в эксплуатацию, а уже в марте появились первые готовые к продаже котлы. Таким образом, благодаря слаженной совместной работе с особой экономической зоной под руководством генерального директора Ивана Николаевича Кошелева, завод был построен с опережением амбициозных планов. Новое предприятие в перспективе создаст до 140 рабочих мест в Липецком регионе. Кроме прочих преимуществ новое производство в ОЭЗ ППТ «Липецк» позволит наладить тесное взаимодействие с российскими клиентами и повысит гибкость и скорость поставок продукции, улучшит качество послепродажного обслуживания. Запуск нового завода в ОЭЗ ППТ «Липецк» позволяет с уверенностью сказать: Viessmann стал российским производителем.

### ПРОДУКЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

Сегодня на предприятии в Липецкой области выпускаются газовые водогрейные котлы низкого давления для промышленного и производственного применения – Vitomax 200-LW (тип M62C) мощностью 0,65–6,75 МВт и Vitomax 100-LW (тип M148) мощностью 2,3–6 МВт.

Вся продукция производится на европейском оборудовании нового поколения: плазморезках, вальцовках, машинах для автоматической сварки под флюсом и др. Линии оснащены компьютеризированным управлением и контролируются с помощью единой диспетчерской системы. Качество произведенных котлов подтверждено сертификатом соответствия, выданным органом по сертификации ВНИИНМАШ на основании пяти ультразвуковых испытаний, проверки технических условий, руководства по эксплуатации, технологических карт и материалов котлов.

Над оснащением завода, контролем производственных процессов и качества оборудования с начала строительства работала проектная команда Viessmann из Миттенвальде. «В наши задачи входит обеспечение на российском заводе такого же высокого уровня, как на немецких производствах Viessmann, и выпуск таких же надежных и высокотехнологичных котлов, как и на заводах компании в Германии. Мы используем на предприятии преимущественно немецкое оборудование, вне-



дрили контроль качества по стандартам Viessmann. Все сотрудники завода – как технические специалисты, так и административный персонал – прошли обучение в Германии», – сказал Франк Хён, руководитель проектной группы, директор по качеству завода Viessmann в Миттенвальде.

### В УЧЕБНЫХ КЛАССАХ VIESSMANN

Российский учебный центр Viessmann выпустил первых сертифицированных специалистов по промышленному оборудованию.

В мае 2018 года начал свою работу российский учебный центр по эксплуатации промышленных котлов Академии Viessmann, лидера инноваций в области отопления, при заводе газовых котлов в Липецкой особой экономической зоне. Его первыми слушателями стали специалисты компании «ТВН» – одного из давних партнеров Viessmann в России. В ходе обучения сотрудники компании производили запуск котлов, настройку горелок, сервисное обслуживание, детально разбирали возможные нештатные ситуации при вводе оборудования в эксплуатацию.

По мнению эксперта, большинство действующих в России коммерческих и промышленных котельных устарели, не соответствуют современным экологическим нормам, характеризуются большими тепловыми потерями и затратами на эксплуатацию. Однако их модернизация и замена требует переподготовки инженерных кадров для работы с новым высокотехнологичным оборудованием. Большинство компаний уделяют этому недостаточно внимания и не заботятся должным образом о повышении квалификации своего персонала, что нередко становится причиной аварий и преждевременного выхода оборудования из строя.

В классах учебного центра Viessmann, призванного исправить сложившуюся ситуацию, представлены все основные типы оборудования, с которыми российские специалисты сталкиваются в своей работе. Здесь установлены два настенных комбинированных двухконтурных котла Vitopend 100-W (мощностью 24 и 35 кВт), настенные конденсационные газовые котлы Vitodens 100-W и 200-W (26 и 45 кВт соответственно), трехходовой низкотемпературный водогрейный газовый котел Vitoplex 200 (90 кВт), атмосферный газовый водогрейный котел Vitogas 100-F (29 кВт), напольный конденсационный газовый котел Vitorondens 200-T (20 кВт) и 26-киловаттная микро-ТЭЦ Vitotwin 300-W на базе технологии Стирлинга. Все оборудование действующее и используется для проведения практических занятий.

«Программа обучения включает в себя два дня практических занятий на действующем оборудовании. Компании-партнеру, желающей направить своих сотрудников на обучение, нужно подать заявку на сайте



**Группа компаний Viessmann – ведущий мировой производитель оборудования для отопительных, промышленных и холодильных систем. В основанной в 1917 году компании работают свыше 12000 человек; оборот компании составляет 2,25 миллиарда евро. Компания Viessmann является крупным международным концерном, в составе которого 23 производственных предприятия в 12 странах, сбытовые филиалы и представительства в 74 странах и 120 торговых представительств по всему миру. На долю экспорта в компании приходится 54% от всего товарооборота.**

Академии Viessmann. Затем составляется индивидуальное расписание, и специалисты получают приглашения. Обучение проводится в группах по десять человек, а по его завершении каждый слушатель получает именной сертификат», – объяснил Игорь Кениг, руководитель Академии Viessmann.

В свободное от занятий в классах время проходящие обучение специалисты полу-

чают возможность посетить завод, познакомиться с полным циклом производства котлов, обсудить с инженерами Viessmann возможные варианты ремонта технических узлов. Полученная информация позволяет снизить стоимость ремонтных работ и увеличить срок эксплуатации ремонтируемого оборудования.





## VISSMANN – A RUSSIAN MANUFACTURER

One year ago on June 14, 2017 there was a significant day not only for the company Viessmann, but also for Russia: an official grand opening of a new plant in the SEZ Lipetsk. The decision to localize the production of industrial water boilers for the Russian market on the territory of the Russian Federation was made in the summer of 2015. The pace was high. In November of the same year, the construction of the plant began, in January 2017 permission was given for commissioning, and the first ready-to-sell boilers were launched in March. Thus, thanks to well-coordinated joint work with a special economic zone under the leadership of CEO Ivan Nikolaevich Koshelev, the plant was built ahead of ambitious plans. The new enterprise will create up to 140 jobs in the Lipetsk region in the future. Among other advantages, the new production in the SEZ IPT Lipetsk will allow establishing close cooperation with Russian customers and increase the flexibility and speed of supply of products, improve the quality of after-sales service. The launch of a new plant in the SEZ IPT Lipetsk allows us to say with certainty: Viessmann has become a Russian manufacturer.

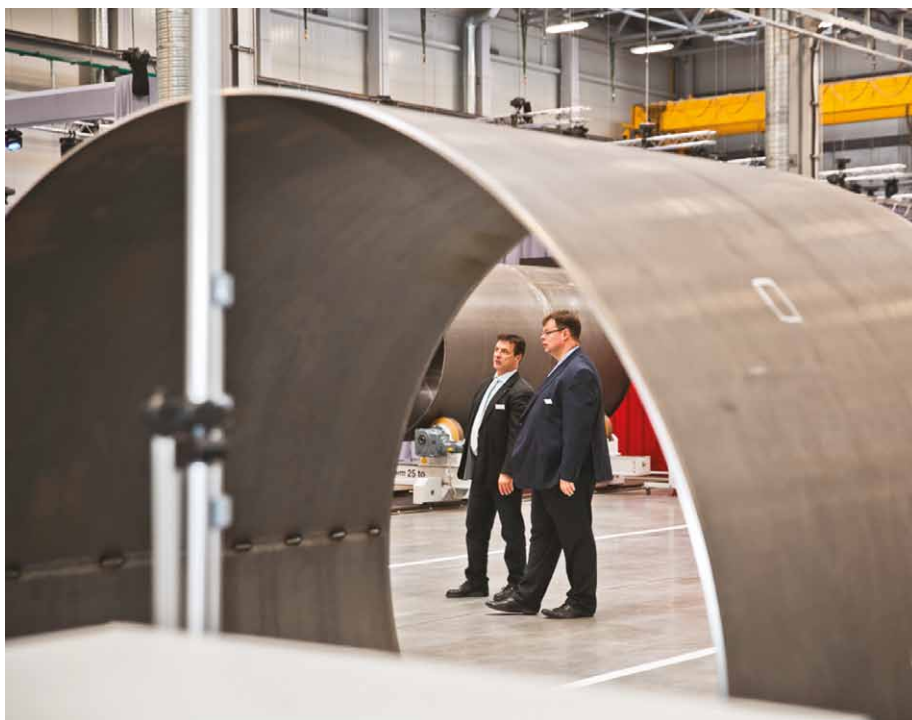
### EUROPEAN QUALITY PRODUCTS

At the enterprise in the Lipetsk region gas-fired low-pressure boilers for industrial and industrial use are produced – Vitomax 200-LW (type M62C) with a capacity of 0,65-6,75 MW and Vitomax 100-LW (type M148) with a capacity of 2.3-6 MW.

All products are manufactured on the European equipment of the new generation: plasma cutters, rollers, machines for automatic submerged arc welding, etc. The lines are equipped with computerized control and are controlled by a single dispatch system. The quality of the produced boilers is confirmed by the certificate of compliance issued by the VNIINMASH certification body on the basis of five ultrasonic tests, testing of technical conditions, operating manuals, technological charts and boiler materials.

The Viessmann project team from Mittenwalde worked on the equipment of the plant, the control of production processes and the quality of the equipment from the beginning of the construction. «Our task is to provide the Russian plant with the same high level as the German production facilities of Viessmann, and the production of the same reliable and high-tech boilers as the plants in Germany. We use predominantly German equipment at the enterprise, introduced quality control according to Viessmann





**The Viessmann group of companies is the world's leading manufacturer of equipment for heating, industrial and refrigeration systems. In the company founded in 1917, more than 12,000 people work; the company's turnover is 2.25 billion euros. Viessmann is a large international group, comprising 23 manufacturing companies in 12 countries, sales subsidiaries and representative offices in 74 countries and 120 sales offices around the world. The share of exports of the company accounts for 54% of the total turnover.**

standards. All employees of the plant – both technical specialists and administrative personnel – were trained in Germany,» comments Frank Hyun, project team leader, quality director of the Viessmann plant in Mittenwald.

#### IN THE VIESSMANN CLASSES

The Russian training center Viessmann has prepared the first certified experts in industrial equipment.

In May 2018, the Russian training center the Viessmann Academy for the operation of

industrial boilers, the leader in innovations in the field of heating, started to work at the plant of gas boilers in the Lipetsk Special Economic Zone. Its first audience was specialists of the company TVN – the leading partner of Viessmann in Russia, who directly participated in equipping the center. During the training, the company's employees produced launch of boilers, burners, servicing, detailed possible contingencies when commissioning the equipment.

According to the expert, the majority of commercial and industrial boiler houses in Russia are obsolete, they do not meet modern environmental standards, are characterized by high heat losses and operating costs. However, their modernization and replacement requires retraining of engineering personnel for work with new high-tech equipment. Most companies pay little attention to this and do not take care of their personnel's skills, which often leads to accidents and premature equipment failure.

All the main types of equipment that Russian specialists face in their work are presented in the classes of the Viessmann training center, designed to correct the current situation. There are two wall-mounted dual-circuit Vitopend 100-W boilers (24 and 35 kW), the wall hung condensing boilers Vitodens 100-W and 200-W (26 and 45 kW respectively), the three-pass low-temperature water heating boiler Vitoplex 200 (90 kW), the atmospheric gas boiler Vitogas 100-F (29 kW), Vitorondens 200-T (20 kW) a floorstanding oil condensing boiler and Vitotwin 300-W 26-kW micro-CHP unit based on Stirling technology. All equipment is operating and is used for practical training. In addition, for a more detailed consideration of the advantages of Viessmann solutions, the company TVN prepared a unique stand: the Vitoplex boiler in the section.

«The training program includes two days of hands-on training on operating equipment. A partner company wishing to send its employees for training needs to apply on the website of the Viessmann Academy. Then an individual schedule is drawn up, and specialists receive invitations. Training is conducted in groups of ten people, and upon its completion each participant receives a personal certificate,» explained Igor Koenig, head of the Viessmann Academy.

In their free time the specialists who are being trained receive the opportunity to visit the plant, get acquainted with the full cycle of boiler production, discuss with the Viessmann engineers possible options for repairing technical units. The received information allows them to reduce the cost of repair work and increase the life of the equipment being repaired.





# КСЕНИЯ ПУСТОВАЯ: «НАУЧИМ САМОМУ ВАЖНОМУ!»

**Как вы думаете, какая проблема актуальна для половины взрослых россиян? Кризис? Проблемы воспитания? Экология? Погода, наконец?**

Не угадали! Это проблема лишнего веса! О том, насколько велик сейчас интерес к диетологии, нам рассказала основатель Центра дистанционного образования «Школа диетологов», действительный член Национального общества диетологов РФ, руководитель КДЦ «Диетологи России», нутрициолог, спортивный диетолог, инструктор бодибилдинга, фитнеса, оздоровительной физкультуры Ксения Пустовая:

- «Школа диетологов» была основана в 2014 году. Создавая её, мы ориентировались, прежде всего, на российскую аудиторию. Но в течение первых же месяцев она стала международной! Сегодня здесь обучаются русскоговорящие люди из разных стран: Украины, Болгарии, Польши, Чехии, Германии, Испании, Великобритании, Израиля, Турции, Ирана, Кореи, Канады и др.

Более 2500 студентов прошли курсы, получили сертификаты, а многие из них решили продолжить обучение, повышая квалификацию.

**- Кто преподает в вашей школе, и как построен процесс обучения?**

- Преподавательский состав – врачи разных специализаций, среди которых доктора и кандидаты медицинских наук.

Кураторы, сопровождающие студента на всем этапе обучения, – врачи-диетологи с колоссальным опытом.

Студенты сами планируют график занятий и могут пройти обучение экстерном. Пошаговая система обучения посредством доступных видео-уроков, шаблонов и инструкций позволяет даже ученику с «нулевыми» знаниями в диетологии спокойно освоить материал.

В рамках программы студент получает возможность скачивать большое количество конспектов, шаблонов и справочной информации, которая может пригодиться в дальнейшем при сопровождении клиентов.

Важную роль в обучении играют SMM-специалисты, профессиональные таргетологи и маркетологи, создавшие уникальную программу, позволяющую за-

рабатывать на продвижении своих услуг.

Методология «Школы диетологов» регулярно обновляется, расширяется, внедряются новые программы. Мы активно занимаемся обновлением программы курсов, и студенты имеют бесплатный доступ к ним в течение года.

Программа разработана с учетом всех утвержденных норм НИИ питания РАМН, Минздрава РФ, ВОЗ. ЦДО «Школа диетологов» имеет сертификат соответствия ГОСТ ISO 9001-2011(9001:2008) № RER.RU.0471.01.17 (добровольная сертификация систем менеджмента «РосЭксперт-Регистр»).

**- В вашей школе существует несколько уровней подготовки?**

- Первый уровень, «Консультант», разработан для тех, кто интересуется правильными питанием и стремится подкорректировать свою фигуру, стать «самому себе диетологом». В эту категорию, как правило, попадают те, кто уже имел неоднократный опыт похудения, часто неудачный. Они начинают понимать, что секрет успеха не в диетах, а в том, чтобы раз и навсегда разобраться в диетологии и начать питаться системно и правильно.

Второй уровень, «Специалист», подходит тем, кто уже как-то связан с темой диетологии, спорта, ЗОЖ и красоты. Многие из них хотят повысить свой профессиональный уровень, став «специалистом по питанию», чтобы помогать клиентам в вопросах коррекции веса.

И, наконец, уровень «Эксперт» включает в себя еще и обучение пиару, маркетингу и продвижению в онлайн-пространстве.

На нём обучаются те, кто серьезно решил заняться этой профессией и хочет зарабатывать с её помощью.

**- Если обобщить, почему люди решают заняться диетологией?**

- Самые популярные из ответов наших студентов на этот вопрос: чтобы следить за здоровьем своим и семьи, научиться правильно питаться, сбросить лишний вес навсегда, помогать людям полюбить свое тело и быть здоровыми, повысить квалификацию, освоить смежную профессию, получить дополнительный заработок.

В рамках работы школы часто проходят бесплатные образовательные вебинары, после участия в которых у многих возникает потребность учиться дальше. Количество их участников приблизилось к 100 тысячам. Кстати, и сайт наш регистрирует около 35 тысяч посещений в месяц.

«Школа диетологов» открыта для разных видов партнёрства.

**- Какого рода?**

- У нас существует реферальная программа с высокими комиссионными, благодаря ей нашими партнерами становятся учебные заведения, профессионалы в привлечении трафика, блогеры, да и просто люди, имеющие широкий круг друзей и подписчиков в социальных сетях. Фактически они зарабатывают, рекомендуя школу. Многие наши выпускники тоже становятся партнерами.

Команда «Школы Диетологов» приглашает вас присоединиться к нашему активно развивающемуся сообществу экспертов в сфере питания!





# KSENIYA PUSTOVAYA: «WE WILL TEACH YOU THE MOST IMPORTANT!»

**What do you think, what problem is relevant for half of adult Russians? A crisis? Problems of upbringing? Ecology? Weather, finally?**

Not guessed right! This is a problem of excess weight! The founder of the Center for Distance Education the School of Dietitians, full member of the National Association of Dietitians of Russia, head of the CDC Dietitians of Russia, nutritionist, sports nutritionist, instructor of bodybuilding and fitness, health-improving physical training, Kseniya Pustovaya told us about the great interest in dietetics:

– The School of Dietitians was founded in 2014. When creating it, we focused primarily on the Russian audience. But during the first months it became international! Today Russian-speaking people from different countries study here: Ukraine, Bulgaria, Poland, Czech Republic, Germany, Spain, Great Britain, Israel, Turkey, Iran, Korea, Canada, etc....

More than 2,500 students passed courses, received certificates, and many of them decided to continue their studies, improving their qualifications.

**– Who teaches in your School and how is the learning process built?**

– Teaching staff are doctors of different specializations, among them doctors and candidates of medical sciences.

The curators who accompany the student throughout the training process are dietitians with a huge experience.

Students themselves plan a schedule of classes and can pass external studies. Step-by-step training through accessible video lessons, templates and instructions allows even a student with «zero» knowledge in nutrition to easily master the material.

As part of the program, the student is able to download a large number of abstracts, templates and background information that can be useful in the future when accompanying clients.

An important role in training is played by SMM-specialists, professional targetologists and marketers, who created a unique

program that allows them to earn on the promotion of their services.

The methodology of the School of Dietitians is regularly updated, expanded, and new programs are introduced. We are actively engaged in updating the program of courses, and students have free access to them throughout the year.

The program is developed taking into account all the approved norms of the Research Institute for Nutrition of the RAMS, the Ministry of Health of the Russian Federation and WHO. The School of Dietitians has a certificate of compliance with GOST ISO 9001-2011 (9001:2008) № RER.RU.0471.01.17 (Voluntary certification of management systems «RosExpertRegister»).

**– Are there several levels of training in your School?**

– The first level, «Consultant», is designed for those who are interested in proper nutrition and seek to correct their figure, to become a dietitian for themselves. This category usually includes those who have already had repeated experience of losing weight, often unsuccessful. They start to understand that the secret of success is not in diets, but in understanding of the dietology and eating systematically and correctly.

The second level, «Specialist», is suitable for those who are already somehow connected with the theme of dietetics, sports, HLS and beauty. Many of them want to improve their professional level, becoming a «nutritionist» to help clients with weight management.

And, finally, the level of «Expert» includes also training in PR, marketing and promotion in the online space. It is for those who seriously decided to be engaged in this trade and wish to earn with its help.

**– Why, basically, do people decide to study dietology?**

– The most popular answers of our students to this question are: to monitor their own and family's health, learn to eat a healthy diet, work off excess weight forever, help people to love their body and be healthy, raise qualifications, learn a related profession, get additional income.

We often conduct free educational webinars as part of the School, after participation in which many feel the need to learn further. The number of their participants has approached 100 thousand. By the way, our site also registers about 35 thousand visits a month.

The School of Dietitians is open for different types of partnership.

**– What kind of partnership is it?**

– We have a referral program with high commissions, thanks to it our partners are educational institutions, professionals in attracting traffic, bloggers and just people who have a wide range of friends and subscribers in social networks. In fact, they earn by recommending the School. Many of our graduates also become partners.

The team of the School of Dietitians invites you to join our actively developing world community of nutrition experts!



Как показывает практика, многочисленные модели построения эффективной организации и обеспечения стабильного роста могут не сработать, если не будут подкреплены соответствующими компетенциями исполнительных органов, руководителей и сотрудников организации. В современной реальности представителям любой организации необходимы совершенно конкретные знания и умения для предотвращения банкротства компании. Особое внимание требуется уделять формированию знаний о механизмах выявления и работы с дебиторской задолженностью, а также снижения рисков наступления любого вида ответственности руководителя, в том числе субсидиарной ответственности контролирующих лиц организации. Вопрос формирования и поддержания профессиональных антикризисных компетенций мы обсудим сегодня с вице-президентом по корпоративным коммуникациям Союза арбитражных управляющих «Возрождение» Яной Юрьевной Новлянкой.

**- Яна Юрьевна, вам приходилось заниматься разработкой требований к руководителям и специалистам, в том числе и в рамках создания профессиональных стандартов, а также соответствующих комплексных образовательных программ в целях формирования пула компетенций. Как вам кажется, какими компетенциями в сфере антикризисного управления должен обладать руководитель организации?**

- Основные компетенции руководителя, естественно, лежат в сфере его ключевой деятельности - эффективного функционирования организации и обеспечения устойчивого роста. Это связано с большим спектром факторов и процессов, за которые руководитель несет колоссальную ответственность. Российское законодательство содержит немало норм, на основании которых руководитель организации может быть привлечен к ответственности. Такие положения есть и в трудовом праве, и в гражданском, административном и в уголовном законодательстве. Конечно же, не следует умалять значение общеуправлен-

ческих знаний и лидерских компетенций, в результате демонстрации которых руководитель достигает тех или иных результатов деятельности организации.

**- Если сформулировать направления возникновения рисков ответственности руководителя, то каким образом можно классифицировать более подробно компетенции руководителя?**

Оснований для привлечения руководителей к гражданской ответственности может быть два:

- нарушение принципа добросовестности и разумности при управлении компанией;
- несоблюдение определенных норм права.

Руководитель обязан соблюдать интересы компании, быть лояльным к ней и вести дела в соответствии с действующим законодательством.

Если руководитель нарушил данный принцип, он обязан возместить компании причиненные убытки.

Предлагаю классифицировать компетенции классическим путем через группировки так называемых «hard skills» и «soft skills». Исходя из вышеуказанных тезисов, рекомендуемые hard skills компетенции, как демонстрируемые знания на основании абсолютных следующих публичных норм и правил:

- корпоративное управление и право;
- акционерное право;
- специальные бухгалтерские, финансовые, технические и другие нормативные акты;
- законодательство о банкротстве, оценочной деятельности;
- частные инструменты применения вышеуказанных нормативных правовых актов на практике.

Рекомендуемые soft skills компетенции, демонстрируемые на уровне согласно матрице компетенций организаций:

- лидерские качества (стрессоустойчивость, способность преодолевать давление и неудачи, навыки переговоров, планирование и стратегирование, сопереживание и т.д.);
- механизм контроля деструкторов собственной личности (подозрительность, отчужденность, своенравие, стремление

угодить, эгоцентризм и т.д.).

**- Должна ли вся деятельность руководителя организации, в независимости от благополучности финансового состояния организации, быть направлена на предупреждение банкротства компании и подкрепляться качественными антикризисными процедурами?**

- Совершенно верно. Данное требование можно распространить не только на руководителя организации, но и на представителей линейного менеджмента и руководителей проектов, членов Совета директоров и акционеров. Наличие антикризисных компетенций и понимание последствий своих решений и действий значительно снижает риски наступления ответственности руководителя по отдельным сделкам и в рамках всей организации в целом. Вообще требования к компетенциям руководителя очень схожи с необходимым набором компетенций арбитражного управляющего, который на определенном этапе жизни организации может взять на себя доверительное управление всей организацией.

**- Может ли Союз арбитражных управляющих «Возрождение» помочь сформировать антикризисные компетенции руководителя?**

- Несомненно! В активе Союза собственных наработанных методик, а также партнерских образовательных программ, и их арсенал постоянно расширяется:

- серия бесплатных образовательных мероприятий, посвященных актуальным вопросам антикризисного менеджмента и законодательства в сфере банкротства «Умный четверг», проводится в формате вебинара по четвергам;
- семинары, проводящиеся в открытом и корпоративном формате;
- для формирования профессионального сообщества антикризисных менеджеров реализуется отдельный цикл мероприятий, направленных на развитие лидерских компетенций, переговорных навыков, навыков стратегирования в рамках антикризисной стратегии организации (в основном для корпоративных партнеров).

Приглашаем всех на наши мероприятия и желаем руководителям сохранять устойчивость своего бизнеса при любых обстоятельствах!



# CRISIS MANAGEMENT EXPERTISE OF THE HEAD AS A CONDITION OF EFFECTIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION



**– Mrs Novlyanskaya, you had to work out the requirements for managers and specialists, including in the framework of creating professional standards, as well as relevant integrated educational programs in order to form a pool of competencies. What do you think, what competencies in the sphere of crisis management should a head of an organization have?**

– The main expertise of the manager, naturally, lies in the sphere of his or her key activity – the effective functioning of the organization and ensuring sustainable growth. This is connected to a wide range of factors and processes, which the leader is responsible for. Russian legislation contains many norms on the basis of which the head of the organization can be held accountable. Such provisions exist in the labor law and in civil, administrative and criminal legislation. Of course, one should not belittle the importance of general management knowledge and leadership competencies, as a result of which the leader achieves certain results of the organization's activities.

**– If you formulate the directions for the emergence of risks of managerial liability, how can you classify the manager's competencies in more detail?**

There can be two grounds for attracting managers to civil liability:

- violation of the principle of good faith and reasonableness in the management of the company;
- non-compliance with certain norms of law.

The head of a company must respect its interests, be loyal to it and conduct business in accordance with the current legislation.

If a manager violated this principle, he or she is obliged to reimburse the company for the losses incurred.

I propose to classify competencies in a classic way through groupings of so-called «hard skills» and «soft skills». Based on the theses mentioned above, the recommended hard skills, as demonstrated knowledge based on the absolute following public rules and regulations are:

- corporate governance and law;
- joint-stock law;
- special accounting, financial, technical and other regulatory acts;
- legislation on bankruptcy, valuation activities;
- private instruments for the application of the above normative legal acts in practice.

Recommended soft skills, demonstrated

at the level according to the competency matrix of organizations, are:

- leadership qualities (stress resistance, ability to overcome pressures and failures, negotiation skills, planning and strategy, empathy, etc.);
- mechanism for controlling the destructors of one's own personality (suspicion, alienation, self-will, desire to please, egocentrism, etc.).

**– Should all the activities of the head of the organization, regardless of the financial health of the organization, be aimed at preventing the bankruptcy of the company and be supported by quality anti-crisis procedures?**

– Quite right. This requirement can be extended not only to the head of the organization, but also to representatives of line management and project managers, members of the Board of Directors and shareholders. Presence of anti-crisis competencies and understanding of the consequences of one's decisions and actions significantly reduces the risks of the head of individual transactions and within the organization as a whole. In general, the requirements for the manager's competencies are very similar to the necessary set of competencies of the arbitration manager, who at a certain stage of the organization's life can take over the trust management of the entire organization.

**– Can the Union of Arbitration Managers Vozrozhdenie help form the anti-crisis competencies of the head?**

– Undoubtedly! The Union has its own developed methods, as well as partner educational programs, their list is constantly expanding:

- series of free educational events dedicated to the current issues of crisis management and legislation in the field of bankruptcy «Smart Thursday», is held in a webinar form on Thursdays;
- seminars held in an open and corporate format;
- separate cycle of activities to develop leadership competencies, negotiation skills and strategic skills within the organization's crisis management strategy (mainly for corporate partners) is implemented to create a professional community of crisis managers.

We invite everyone to our events and wish leaders to maintain the stability of their business under any circumstances!

As practice shows, numerous models of building an effective organization and ensuring a stable growth may not work if they are not backed by the relevant competencies of the executive bodies, managers and employees of the organization. In today's reality, representatives of any organization need very specific knowledge and skills to prevent the bankruptcy of the company. Particular attention should be given to the formation of knowledge about the mechanisms for identifying and working with accounts receivable, as well as reducing the risks of occurrence of any kind of managerial responsibility, including the subsidiary responsibility of the controlling persons of the organization. The issue of forming and maintaining professional crisis management expertise will be discussed today with Yana Yuryevna Novlyanskaya, Vice-President for Corporate Communications of the Union of Arbitration Managers Vozrozhdenie.

# ФРАНЧАЙЗИНГ – НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ

30 мая в Москве стартовал Всемирный форум по франчайзингу и выставка Moscow Franchise Expo 2018. Обширная программа включает в себя более 40 деловых мероприятий, посвященных актуальным проблемам в сфере развития франчайзинга в различных отраслях экономики. Форум, организаторами которого выступают Фонд «Росконгресс» и Российская ассоциация франчайзинга (РАФ), пройдет в Центре международной торговли и ЦВК «Экспоцентр». В форуме приняли участие 5 континентов, 34 страны-участника, 50 глав и руководителей международных ассоциаций франчайзинга. Наш разговор о набирающей популярности виде бизнеса с президентом РАФ Агнессой Осиповой.



**- Рынок франчайзинга в России стремительно меняется, возникают новые явления и тенденции. В последние годы активно появляются региональные франчайзеры. Сегодня 43% франчайзинговых предложений представлены регионами. В каком направлении они предпочитают работать?**

- Количество региональных представителей малого и среднего бизнеса, предпочитающие работать по франчайзинговым схемам, будет увеличиваться. Эта тенденция имеет совершенно объективные причины и будет сохранять актуальность. Во-первых, региональные предприниматели очень активны, и мы ожидаем от них появления новых франшиз; во-вторых, они отчетливо понимают востребованность рынком целого ряда направлений в бизнесе, чутко реагируют на изменения конъюнктуры рынка, заинтересованы в расширении и развитии своих сетей. В регионах активно развиваются службы доставки, небольшие специализированные автомастерские. Та-

кие франшизы имеют невысокую стоимость и хорошо окупаются.

**- Какие направления франчайзинга в России являются самыми перспективными?**

- Опыт 2017 года показал популярность франшиз в сегменте торговли (47%); медицинских и косметических услуг, HoReCa с наиболее активными франчайзерами в сфере фастфуда (15%). Востребованы франшизы, работающие в индустрии фитнеса, красоты, здоровья, услуги досуговых центров, детских дошкольных учреждений (35%).

Актуальна востребованность франшиз, так или иначе связанных со здоровьем. По данным на сентябрь 2017 года, федеральная сеть медицинских лабораторий «Гемотест» имеет 337 франчайзинговых и 162 собственных медицинских офиса в 200 городах. Компания входит в ТОП-3 самых популярных франшиз по версии РБК. Блестящие результаты показывает сеть диагностических лабораторий «Инвитро» – лауреат рейтинга франшиз среди медицинских компаний по версии портала «БиБосс» 2017 года. Лидером ряда рейтингов в 2016 и 2017 годах стала «Лабораторная служба Хеликс».

**- В 2017 году наблюдался спрос на франшизы низкой стоимости, наибольшую популярность имели проекты в диапазоне до 3 млн рублей. Какими факторами обусловлено данное явление?**

- В данный момент можно говорить о популярности франшиз стоимостью до 1 млн рублей. Такие франшизы класса «эконом» составляют около 15% всего рынка франшиз. Для предпринимателей остро стоят вопросы снижения спроса на товары и услуги (59%), а также недоступности финансов (32%). Серьезной проблемой для компаний оказывается налоговая нагрузка (68%). В частности, при уплате паушального взноса и роялти, франчайзи должны уплатить НДС, что увеличивает фактическую стоимость франшизы.

РАФ постоянно ведет работу по совершенствованию отечественной бизнес-мо-

дели франчайзинга как одной из наиболее эффективных форм развития малого и среднего предпринимательства. Тема франчайзинга в условиях сложной экономической ситуации и санкционного давления по-прежнему звучит очень актуально. Стоит отметить, что на рынке франшиз России порядка 45% составляют молодые, только что созданные предприятия, которые работают в этой сфере менее 5 лет. Это говорит о возрастающем интересе к франчайзингу, несмотря на все имеющиеся сегодня экономические проблемы.

**- 30 мая в Москве состоялся Всемирный форум и выставка по франчайзингу. Насколько значимо данное мероприятие для российского рынка франчайзинга?**

- Да, это значимое и масштабное международное мероприятие, включающее Мировой совет, Форум и выставку по франчайзингу. Moscow Franchise Expo 2018 собрал в Москве предпринимателей и инвесторов из более чем 34 стран мира. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) благодарна за поддержку Форума со стороны Правительства РФ, правительства Москвы, Российского экспортного центра, ТПП РФ. Такой высокий уровень заинтересованности подчеркивает значимость темы франчайзинга, как эффективной бизнес-модели развития российской экономики.

**- На что следует обращать внимание при выборе франчайзера?**

- Каждый потенциальный покупатель готового бизнеса по франчайзингу хочет быть уверен, что франчайзер надежен и проект будет успешен. Мы знаем, что залог успеха зависит не только от продавца, но от личных и деловых качеств франчайзи; от его теоретических и практических знаний в выбранной области деятельности; есть ли вообще опыт ведения собственного бизнеса; финансовые возможности и т.д., и т.п. Важно, какие цели ставит перед собой франчайзи и что он ожидает получить как результат работы над проектом. После ответа на вопросы, можно будет определять для себя стратегию и тактику развития компании.



# FRANCHISING – A NEW IMPULSE OF DEVELOPMENT

On May 30, the World Franchise Forum and Moscow Franchise Expo 2018 were held in Moscow. The extensive program included more than 40 business events dedicated to the current problems in the development of franchising in various sectors of the economy. The forum, organized by the Roscongress Foundation and the Russian Franchising Association (RFA), took place at the World Trade Center and Expocentre Fairgrounds. The forum was attended by 5 continents, 34 member countries, 50 heads and managers of international franchise associations. This is our conversation about the growing popularity of this type of business with the President of the RFA Agnes Osipova.



**– The franchising market in Russia is changing rapidly, new trends are emerging. In recent years, regional franchisers are actively arising. Today, 43% of franchise offers are represented by regions. Which areas do they prefer to work in?**

– The number of regional representatives of small and medium-sized business, who prefer to work on franchising schemes, will increase. This trend has absolutely objective reasons and will remain relevant. First, regional entrepreneurs are very active, and we expect them to have new franchises; second, they clearly understand the market demand for a number of business areas, they are sensitive to changes in the market situation, are interested in expanding and developing their networks. The delivery services, small specialized auto repair shops are actively developing in the regions. Such franchises are of low cost and pay off well.

**– What are the most promising areas of franchising in Russia?**

– The example of 2017 showed the popularity of franchises in the segment of trade (47%); medical and cosmetic services, HoReCa with the most active franchisers in fast food (15%). The franchises working in the fitness, beauty, health, leisure centers, preschool institutions (35%) are in demand.

Today there is demand for franchises which are one way or another related to health. According to data for September 2017, the Federal Network of Medical Laboratories Gemotest has 337 franchised and 162 own medical offices in 200 cities. The company is included in the TOP-3 of the most popular franchises according to RBC. Brilliant results are shown by the network of diagnostic laboratories Invitro – the winner of the rating of franchises among medical companies according to the portal BeBoss in 2017. Helix Biological Laboratories was the leader of a number of ratings in 2016 and 2017.

**– In 2017 there was demand for low-cost franchises, projects in the range of up to 3 million rubles were the most popular. What are the factors behind this phenomenon?**

– At the moment, we can talk about the popularity of franchises worth up to 1 million rubles. Such franchises of «economy» class make up about 15% of the entire franchise market. For entrepreneurs, the issues of reducing demand for goods and services (59%), as well as the inaccessibility of finance (32%) are acute. A serious problem for companies is the tax burden (68%). In particular, when paying a franchise fee and royalties, franchisees must pay VAT, which increases the actual cost of the franchise.

The RFA constantly works to improve the

domestic business model of franchising as one of the most effective forms of development of small and medium-sized business. The subject of franchising still sounds very relevant in the face of a difficult economic situation and sanctions pressure. It should be noted that in the market of franchises in Russia consists for about 45% of young, newly created enterprises that have been working in this sphere for less than 5 years. This indicates an increasing interest in franchising, despite all the current economic problems.

**– On May 30, the World Forum and Franchise Exhibition took place in Moscow. How significant is this event for the Russian franchising market?**

– Yes, this is an important and ambitious international event, including the World Council, the Forum and the exhibition on franchising. Moscow Franchise Expo 2018 gathered in Moscow businessmen and investors from more than 34 countries. The Russian Franchising Association (RFA) is grateful for the support of the Forum from the Government of the Russian Federation, the Government of Moscow, the Russian Export Center, and the Russian Chamber of Commerce and Industry. Such a high level of interest emphasizes the importance of the topic of franchising as an effective business model for the development of the Russian economy.

**– What should one pay attention to when choosing a franchisor?**

– Every potential buyer of a ready-made franchise business wants to be sure that the franchisor is reliable and the project will be successful. We know that the key to success depends not only on the seller, but on the personal and business qualities of the franchisee; on his or her theoretical and practical knowledge in the chosen field of activity; whether there is any experience of running own business; financial resources and so on. It is important what goals the franchisee sets and what he or she expects to receive as a result of work on the project. After answering the questions, one can determine the strategy and tactics of the company's development.



# ЭТОЙ ЯРМАРКИ КРАСКИ!..

## МЕСТО ВСТРЕЧИ - КУРСКАЯ КОРЕНСКАЯ ЯРМАРКА

У Коренской ярмарки очень богатая история. Впервые она была проведена в 1708 году. А в 1824-м ее называли в числе трех самых знаменитых ярмарок России. Здесь выставлялась продукция не только местного происхождения, приезжали купцы из других краев и зарубежных стран. Долгое время, благодаря ярмарке, Курск называли Южными торговыми воротами России.

В начале двадцать первого века по инициативе губернатора Александра Михайлова и при благословении тогдашнего Митрополита Курского и Рыльского Иувеналия после десятилетий забвения Коренская ярмарка возродилась, начала вторую жизнь.

7-10 июня в местечке Свобода (старое название Коренная пустынь) Золотухинского района пройдет XVIII межрегиональная универсальная оптово-розничная Курская

Коренская ярмарка. Торжественное открытие состоится 9 июня 2018 года. Исторически ее всегда предваряет крестный ход с иконой Божией Матери «Знамение» Курская Коренская. Традиция идет с 1618 года. Есть предание, что, когда первые паломники входили в Коренную пустынь, последние еще были в Курске. Как это проходило в старину, запечатлел на своей знаменитой картине «Крестный ход в Курской губернии» художник Илья Репин. Крестные ходы возобновились в Курской области в 1990 году.

И в этот раз 8 июня, как и в старину, на девятую седмицу после светлой Пасхи чудотворный образ в сопровождении тысяч православных верующих перенесут из Знаменского собора Курска в его летнюю резиденцию, на место исторического обретения - в возрожденный собор Знамения Божией Матери, находящийся на территории действующего и поныне древнего мужского монастыря «Коренная пустынь».

По преданиям, именно здесь 8 сентября 1295 года, гуляя по лесу, охотник обнаружил чудотворный образ.

Начиная с 2012 года, накануне ярмарки ежегодно проводится другое не менее важное событие - Среднерусский экономический форум. Организатором его выступила администрация Курской области при содействии информагентства А&КМ и поддержке аппарата полномочного представителя Президента РФ в ЦФО. За это время форум зарекомендовал себя как авторитетная площадка для общения представителей власти, бизнеса, науки, финансовых и деловых кругов, топ-менеджеров предприятий, где обсуждаются самые актуальные проблемы экономического развития центральных регионов России, перспективные планы партнерства, подписываются соглашения о сотрудничестве. Тема СЭФ-2018: «На пути к экономике знаний».

Уже известно, что в этом году ярмарку





планируют посетить не только делегации более 40 российских регионов, но и представители 36 зарубежных государств. Организаторы приготовили для участников и гостей ярмарки насыщенную деловую и культурно-развлекательную программу. В главном выставочном павильоне и семи быстровозводимых сборно-разборных модулях будут работать экспозиции участников ярмарки. Посетители смогут побывать на выставках новой сельскохозяйственной техники и сельскохозяйственных животных, оценят новинки автомобильного транспорта. В главном выставочном павильоне разместят выставочные и торговые экспозиции традиционных партнеров курян по линии международных и межрегиональных соглашений - Беларуси, Молдовы, Украины, Германии, Венгрии, Болгарии, Вьетнама, Индии, Костромской области. В этом году к ним добавились Шри-Ланка, Словения, Италия, Китай, Уганда, Санкт-Петербург и Ивановская область. Республика Молдова предложит дегустацию традиционных блюд национальной кухни. Болгария представит широкий ассортимент консервиро-

ванной продукции, болгарского вина, косметики. На экспозиции Индии можно будет приобрести настоящий индийский чай, а Уганда предложит редкие виды кофе. Вьетнам позволит гостям и участникам ярмарки ознакомиться с туристическим потенциалом, попробовать чай и кофе вьетнамского производства.

В программе ярмарки запланировано подписание 11 договоров и протоколов о сотрудничестве, установлении побратимских связей.

В нынешней ярмарке будут участвовать более 1250 предприятий и организаций. В том числе 130 хозяйствующих субъектов от Республики Беларусь, которые представят широкий ассортимент товаров промышленной и продовольственной групп. Все желающие смогут посетить сельские подворья: каждый район Курской области продемонстрирует свои достижения и местный колорит. Впервые в рамках ярмарки пройдет конкурс «Кулинарные традиции Курского края».

На стадионе будут проводиться различные спортивные состязания и показа-

тельные выступления, можно будет сдать нормативы ГТО, побывать на «Территории экстрима», увидеть конное и мотошоу. Также здесь разместятся экспозиции диких животных и охотничьих трофеев, собак различных пород, экзотических видов домашней птицы. Будет организовано несколько творческих площадок для детей.

Масштабная культурная программа включает выступления 28 творческих коллективов из 18 регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья. В выставке традиционных народных промыслов и ремесел «Город мастеров» примут участие 97 представителей из Белгородской, Воронежской, Калужской, Ленинградской, Орловской, Смоленской, Ростовской, Нижегородской, Липецкой, Тульской, Брянской, Мурманской областей, Краснодарского края, а также Республики Беларусь и Украины, Луганской Народной Республики.

Несомненно, стоит побывать один раз на Курской Коренской ярмарке, чтобы навсегда полюбить ее звуки, краски и запахи, возвращаться сюда вновь и вновь.



# THE COLORS OF THIS FAIR!..

## VENUE – THE KURSK KORENSKAYA FAIR

The Korenskaya Fair has a very rich history. It was first held in 1708. And in 1824 it was named among the three most famous fairs in Russia. It exhibited not only local products, merchants from other lands and foreign countries came there. For a long time, thanks to the Fair, Kursk was called the Southern Trade Gate of Russia.

At the beginning of the twenty-first century, after a decade of forgetfulness the Korenskaya Fair was revived and began a second life on the initiative of Governor Alexander Mikhailov and with the blessing of the then Metropolitan of Kursk and Rylsk Iuvenaly.

The XVIII interregional universal wholesale and retail Kursk Korenskaya Fair will be held on June 7-10 in the town of Svoboda (the old name is Korennaya Pustyn) Zolotukhinsky district. The grand opening will be held on June 9, 2018. Historically, the procession with the icon of the Mother of God «Znamenie» Kursk Korenskaya will precede the Fair. The tradition goes back to 1618. There is a legend that when the first

pilgrims entered Korennaya Pustyn, the last were still in Kursk. The artist Ilya Repin depicted this ancient event in his famous painting «The Sacred Procession in the Kursk Province.» Religious processions resumed in the Kursk region in 1990.

And this time, on June 8, as in the old days, for the ninth week after Easter, the miraculous icon, accompanied by thousands of Orthodox believers, will be transferred from the Znamensky Cathedral of Kursk to its summer residence, to the place of historical invention – to the restored Cathedral of the Sign of the Mother of God, the ancient male monastery Korennaya Pustyn which is still operating. According to legend, it was here on September 8, 1295, when walking in the forest, a hunter discovered the miraculous icon.

Starting from 2012, on the eve of the fair, another, no less important event is held – the Srednerussky Economic Forum. The organizer of the event is the administration of the Kursk region with the assistance of the AK&M information agency and the support of the presidential

envoy of the Central Federal District. During this time the forum proved itself as an authoritative platform for communication of representatives of government, business, science, financial and business circles, top managers of enterprises, where they can discuss the most urgent problems of economic development in central regions of Russia, long-term partnership plans and sign cooperation agreements. The theme of SEF-2018 – «Towards a knowledge economy».

It is already known that this year the fair is planned to be visited not only by delegations from more than 40 Russian regions, but also by representatives of 36 foreign states. The organizers prepared a rich business, cultural and entertainment program for the participants and guests of the fair. Expositions of participants of the fair will work in the main exhibition pavilion and 7 prefabricated collapsible modules. Visitors will be able to attend the exhibitions of new agricultural machinery and agricultural animals and will appreciate the novelties of motor transport. The main exhibition pavilion will house





exhibition and trade expositions of traditional partners of the Kursk in line with international and interregional agreements – Belarus, Moldova, Ukraine, Germany, Hungary, Bulgaria, Vietnam, India, the Kostroma region. This year, there are new participants – Sri Lanka, Slovenia, Italy, China, Uganda, St. Petersburg and the Ivanovo region. The Republic of Moldova will offer tasting of traditional dishes of national cuisine. Bulgaria will present a wide range of canned products, Bulgarian wine, cosmetics. At the exposition of India you can buy original Indian tea, and Uganda will offer rare types of coffee. Vietnam will allow visitors and participants of the fair to get acquainted with the tourist potential, to taste tea and coffee of Vietnamese production.

11 contracts and protocols on cooperation, establishment of twinning relationships are planned in the program of the fair.

More than 1250 enterprises and organizations will participate in the current fair. 130 economic entities from the Republic of Belarus will present a wide range of goods of industrial and food groups. Everyone will be able to visit rural farmsteads: each district of the Kursk region will demonstrate its achievements and local flavor. For the first time the contest «Culinary traditions

of the Kursk region» will be held within the framework of the fair.

Various sports and exhibition performances will be held at the stadium, it will be possible to pass the standards of GTO, visit the «Territory of Extreme», see horse and motor show. Also there will be exhibits of wild animals and hunting trophies, dogs of various breeds, exotic species of poultry. Several creative grounds for children will be organized.

A large-scale cultural program includes performances by 28 creative collectives from

18 regions of Russia, countries of near and far abroad. 97 representatives from Belgorod, Voronezh, Kaluga, Leningrad, Orel, Smolensk, Rostov, Nizhny Novgorod, Lipetsk, Tula, Bryansk, Murmansk regions, the Krasnodar Krai, as well as the Republic of Belarus, Ukraine and the Lugansk People's Republic will take part in the exhibition of traditional folk crafts «City of Masters».

Undoubtedly, it is worth to visit the Kursk Korensk Fair once to love its sounds, colors and smells forever, to come back here again and again.





# АЛЕКСЕЙ ЦИМБАЛОВ: «МЫ ПРЕУМНОЖАЕМ КАПИТАЛЫ В НЕСКОЛЬКО РАЗ»

Что такое «новый венчурный бизнес»? Какие возможности он открывает перед инвесторами? Об этом наш корреспондент побеседовал с генеральным директором компании Intebi Алексеем Цимбаловым.

**- Алексей Сергеевич, начнём с терминов... «Венчурный бизнес», говоря по-русски, это «бизнес рисковый». И всё-таки вы и сами им занимаетесь, и других к этому приглашаете. Почему?**

- Мы понимаем венчурный бизнес просто – это инвестирование в молодые перспективные компании в самом начале их развития с целью продать их, когда они вырастут, окрепнут и сильно подорожают. Да, это рисковый бизнес. Ну и что же

в этом страшного? Любой бизнес – это риск. Большой или меньший. В нашем случае риски меньше. Почему? Потому что мы работаем только на одном рынке – на растущем и очень быстро растущем. Мы инвестируем только в стартапы на блокчейне. На растущем рынке работать и проще, и безопаснее. Многие ошибки прощаются. Рынок отыгрывает. И компаниям проще развиваться. У них гораздо больше шансов выжить и развиваться, чем

на традиционном рынке. Да и потенциальные прибыли и доходы здесь в разы больше.

**- Есть такое расхожее мнение, что в России всё надо делать быстро – пока не изменились условия, пока внезапно не поменялись «правила игры» и так далее... Была во второй половине 80-х даже поговорка такая: «Куй железо, пока Горбачёв». А венчурный бизнес обычно не подразумевает**



**быстрой отдачи. Вы верите в стабильность? На чём эта уверенность строится?**

- Я не верю в стабильность. Да нам это и не надо. В нашем секторе рынка всё развивается стремительно. Если традиционный венчурный бизнес подразумевает обычно цикл развития проектов лет этак в пять, то на этом рынке всё происходит в несколько раз быстрее. Счёт идёт на месяцы, а не на годы, как раньше. Мы входим в проекты обычно на несколько месяцев, на полгода, максимум на год. Через полгода-год обычно выходим из проекта.

**- В презентации вашей компании говорится, что «в венчурной индустрии открылось «второе дыхание», что «возник принципиально новый современный венчурный бизнес». В чём разница с «первым дыханием»? Что изменилось?**

- Во-первых, уменьшился в разы срок возврата денег. Вместо пяти лет – пять месяцев. То есть увеличилась в разы скорость оборота денег. Во-вторых, стало гораздо проще выйти из проекта. Раньше, чтобы выйти из проекта, требовалось продать всю компанию-стартап целиком, и это было непросто. Сейчас в нашем секторе рынка у всех стартапов с самого начала есть их «токены», по сути их акции. Эти стартапы очень быстро выходят на биржу своими токенами. И, соответственно, этот стартап можно в любой момент продать

по токенам, то есть по акциям, маленькими кусочками. На практике это занимает несколько секунд, поскольку всегда есть желающие купить токены в спекулятивных целях для перепродажи.

**- При слове «блокчейн» у кого-то загораются глаза, а кто-то скептически морщит нос. Вы не только доверяете этой технологии, но и активно её используете. Цитирую: «Мы тщательно отбираем самые лучшие стартапы на блокчейне». Какие возможности это открывает перед вашими клиентами?**

- Да, я верю в этот рынок. Считаю, что всё это надолго и всерьёз. Уверен в этом новом и молодом секторе рынка цифровой экономики. Кто-то считает это глупостями, пузырьём и так далее. Это их дело. Часто приводят в пример кризис «доткомов». А ведь тот дотком и показал ещё раз, что за периодом бурного, взрывного роста следует период слияний и консолидаций. В тот раз из где-то 900 компаний остались около 150. История всегда повторяется. Думаю, и в этот раз из 1600 существующих на сегодня компаний останется несколько сотен всего лишь. Но объём рынка не уменьшится. Он будет только расти.

Поэтому основная часть нашей работы – это тщательный отбор проектов. Отбор, сортировка, проверка и перепроверка. Из сотен или тысячи стартапов отбираются 5–10 проектов. И инвестируются. А потом мы держим руку на пульсе и в слу-

чае чего выходим из проекта за несколько секунд. При таком подходе и получается хороший результат.

**- Несколько слов об истории вашей компании: как она возникла, как пришла к именно такому виду деятельности. И, естественно – об успехах: чем вы можете гордиться? Почему потенциальные партнёры могут без толики сомнения вам довериться?**

- Названия компаний у нас менялись. Люди оставались. Больше десяти лет мы занимались привлечением инвестиций. В основном в девелоперские проекты, в строительство. Но потом это стало невыгодно, и мы поменяли сектор рынка. В прошлом году прибыль некоторых проектов и, соответственно, клиентов составила больше 1000 процентов. Думаю, это успех. А что касается доверия, то оно обычно возникает в процессе работы. Для этого её надо начинать. Например, с малого.

**- И, наконец, возможно вы обязательно хотели бы рассказать о чём-то важном и интересном, а я не спросил...**

- Хотелось бы порекомендовать всем начинать работать в этом рынке. Сегодня буквально за копейки здесь можно купить будущие Apple, Google, Microsoft. Подумайте о ваших детях, внуках... «А где ты был, папа, в 2018 году, когда всё начиналось?» - спросят они вас потом. Действуйте!





# ALEXEY TSYMBALOV:

## «WE MULTIPLY FUNDS SEVERAL TIMES»

What is a «new venture business»?

What opportunities does it open to investors? Our correspondent talks about this with CEO of Intebl Alexey Tsymbalov.

**– Mr Tsymbalov, let's start with the terms... «Venture business», speaking in Russian, is «a risky business». And yet you are engaged in it, and invite others to this. Why?**

– We understand the venture business simply – it is investing in young, promising companies at the very beginning of their development with the goal of selling them, when they grow up, get stronger and much more expensive. Yes, this is a risky business.

Well, what's wrong with that? Any business is a risk. More or less. In our case, the risks are less. Why? Because we work only in one market – growing, and very fast growing. We invest only in startups on blockchain. It is both easier and safer to work in a growing market. Many mistakes are forgiven. The market wins. And it's easier for companies to develop. They are much more likely to survive and develop than in the traditional market. And the potential profits and

incomes here are many times greater.

**– There is such a popular opinion that everything needs to be done quickly in Russia – until conditions change, until «rules of the game» suddenly change, and so on... There was a saying in the second half of the 80s: «Strike the iron while it is Gorbachev». A venture business usually does not imply a quick return. Do you believe in stability? What is this confidence built on?**



– I do not believe in stability. And we do not need it. Everything is developing rapidly in our sector of the market. If traditional venture business usually involves a cycle of project's development of about five years, then in this market everything happens several times faster. Every month counts, but not years as before. We enter projects usually for several months, for six months, at most for a year. In six months or a year we usually leave the project.

**– In the presentation of your company it is said that «in the venture industry a «second breath» was opened, that «a brand new modern venture business» arose. What is the difference with the «first breath»? What has changed?**

– First, the pay-back period has decreased several times. Instead of five years – five months. That is, the rate of turnover of funds has increased many-fold. Secondly, it became much easier to get out of the project. Previously, to get out of the project, it was required to sell the entire startup company entirely, and it was not easy. Now in our sector of the market all startups have their «tokens» from the very beginning, in fact their shares. These startups enter the exchange with their tokens very quickly. And, accordingly, this startup can be sold at any time with tokens, that is, by shares, in small pieces. In practice, this takes a few

seconds, since there are always those who are willing to buy tokens for speculative purposes, for resale.

**– The word «blockchain» lights up someone's eyes, but someone skeptically turns up nose. You not only trust this technology, but also actively use it. I quote: «We carefully select the best startups on blockchain.» What opportunities does this have for your clients?**

– Yes, I believe in this market. I think that all this is for a long time and serious. I'm confident in this new and young sector of the digital economy market. Someone thinks it's nonsense, a bubble and so on. This is their business. It is often cited as an example of the dot-com crisis. But it showed us once again that the period of rapid and explosive growth is followed by a period of mergers and consolidations. At that time, from around 900 companies about 150 left. History always repeats. I think that this time there will be only a few hundred of the 1600 existing companies. But the volume of the market will not decrease. It will only grow.

Therefore, the main part of our work is a careful selection of projects. Selection, sorting, checking and re-checking. 5-10 projects are selected among hundreds or thousands of startups. And they are invested in. And then we hold our hand on the pulse

and, in case of anything, we leave the project in a few seconds. With this our approach, a good result is obtained.

**– A few words about the history of your company: how it originated, how it came to this type of activity. And, of course – about the success: what can you be proud of? Why potential partners can trust you without a bit of doubt?**

– The names of the companies have changed. People remained. For more than ten years we have been engaged in attracting investments. Mostly in development projects, in construction. But then it became unprofitable and we changed the market sector. Last year, the profit of some projects and, accordingly, clients amounted to more than 1000%. I think it's a success. And as for trust, it usually arises in the process of work. For this, it must be started, for example, from small.

**– And, finally, perhaps you would like to tell about something important and interesting, but I did not ask...**

– I would like to recommend everyone to start working in this market. Today, literally for a penny here you can buy future Apple, Google, Microsoft. Think about your children, grandchildren... «And where were you, Dad, in 2018, when it all began?» they will ask you later.

Take action!..





## «ВСЁ УСПЕШНОЕ СТРОИТСЯ ТОЛЬКО НА ВЗАИМНОЙ ЛЮБВИ»

Некоторые учёные считают, что дельфины – разумные существа. Заключать договоры и подписывать с ними контракты люди, правда, ещё не научились. Может быть, потому что дельфинам это абсолютно без надобности. Но о том, что «сотрудничество» с ними уже налажено, можно говорить давно и смело. Одним из примеров такого сотрудничества можно назвать «Дельфиниум» - уникальный реабилитационный центр «дельфинотерапии». О том, как развивается этот проект, мы беседуем с Игорем Акимовым, основателем этого проекта.

**- Игорь Васильевич, таких «докторов» даже дети не боятся! Расскажите, пожалуйста, как и когда родилась идея такого проекта?**

- Идея проекта родилась в 2017 году. Создавался он в честь ушедшего от нас Николая Черкашина – человека близкого и любимого всей нашей семьей. Николай Григорьевич - один из тех первых тренеров, которые начали заниматься изучением и дрессировкой дельфинов для ВМФ СССР ещё в далеком 1968 году. Несмотря на все сложности, связанные с распадом СССР, он продол-

жал заниматься любимым делом до последнего своего дня. Именно он привил всем нам любовь к этим загадочным и прекрасным существам. Поделится он опытом и знаниями со своим сыном Валерием Черкашиным, внуком Алексеем Черкашиным и Матвеем Филипповым – моими любимыми людьми, партнерами и продолжателями прекрасной династии. Мы приняли совместное решение использовать все наши компетенции для реализации не только коммерческих, но и социальных проектов, благодаря которым мы могли бы помочь огромному количеству детей и взрос-

лых в профилактике и устранении большого спектра проблемных зон здоровья.

**- От каких болезней души и тела помогают излечиваться дельфины? Много ли примеров если и не «чудесного исцеления», то, во всяком случае, заметного улучшения состояния пациентов?**

- Спектр таких заболеваний достаточно велик. А высокая эффективность дельфинотерапии выявлена, например, при синдроме детского аутизма у пациентов 5-10 лет: от 64,8 до 82,6% случаев. Получено достоверное улучшение психофизического статуса и



социальной адаптации у детей, страдающих детским церебральным параличом. Выявлено в 90,5 % случаев улучшение и излечение у детей 5-6 лет с энурезом. Отмечено значительное улучшение состояния у детей с неврозостений в 78,4% случаев. В 67,2 % случаев выявлена стойкая ремиссия у детей с фобиями. Показано, что курс дельфинотерапии у детей 5-6 лет с логоневрозом приводит к улучшению речи в 75,9 % случаев непосредственно по окончании курса.

Общение человека с дельфинами улучшает его коммуникабельность, снимает стресс, нервность. Этот вид терапии - приятный отдых и полезен всем, но особенно детям.

**- Насколько известно, даже официальная традиционная медицина не только относится без «ревности» к таким методам лечения, но даже и участвует в разработке методик. Сотрудничаете ли вы с какими-то медицинскими институтами, центрами, клиниками?**

- Проведено огромное количество научных исследований и написана масса научных трудов про реабилитацию людей с помощью дельфинов. По основным результатам научно практической деятельности в этой области в 2003 году в Крымском республиканском НИИ физических методов лечения и медицинской климатологии им. И.М. Сеченова научным руководителем программы «Дельфинотерапия» Людмилой Николаевной Лукиной защищена докторская диссертация на тему «Реабилитация больных неврологического профиля с участием черноморских дельфинов афалин». Ей присвоена степень доктора медицинских наук.

С Людмилой Николаевной мы сотрудничаем очень много лет и успешно пользуемся её знаниями и методикой, что позволяет достигать высоких результатов в помощи нашим маленьким и взрослым пациентам. На достигнутом мы не останавливаемся и по мере развития проекта будем выходить с инициативами на ведущие российские центры, занимающиеся профильной проблематикой.

**- Для работы с дельфинами нужны специалисты. Сколько человек у вас работает? Где вы их находите? Где и кто учит людей понимать дельфинов, а дельфинов – понимать людей?**

- На сегодняшний день у нас работает 40 сотрудников разных специальностей, так как для полноценной работы тренеров требуется бесперебойное медицинское и материально-техническое сопровождение. Только таким образом возможно достижение максимальных результатов. Если говорить о тренерах и реабилитологах, как о людях, непосредственно работающих с дельфинами, то коллектив формировался годами в работе над другими проектами, и большинство специалистов выросли вместе и были обучены ещё самим Николаем Григорьевичем Черкашным, что придаёт этому проекту некую эксклюзивность.



Как таковых центров по обучению специалистов для дельфинотерапии не существует, но в рамках своего проекта мы рассматриваем организацию такого центра. Для нас очень важно, чтобы как можно больше людей смогли получить помощь, а это, безусловно, требует серьезной системной работы, в которой невозможно обойтись без качественно подготовленных специалистов. Взаимопонимание человека и дельфинов обусловлено, в первую очередь, на генетическом отсутствии взаимной агрессии видов. Более того, дельфины - очень социальные существа с принципами построения своей среды, аналогичными человеческим. А вот кто кого учит пониманию - это очень большой вопрос, так как мне кажется, что людям есть чему поучиться у дельфинов. В любом случае, все успешные отношения, приводящие к положительным результатам, строятся только на взаимной любви. Как говорил профессор Преображенский в произведении «Собаке сердце»: «Лаской! Единственным способом, который возможен в обращении с живым существом...»

**- Общение с дельфинами интересно и людям вполне здоровым. Предлагает ли ваш центр какую-либо программу для них - просто для людей любопытных?**

- Безусловно. Дельфины очень жизнерадостные млекопитающие, они очень любят демонстрировать своё мастерство людям. Представления не оставят равнодушными ни маленьких зрителей, ни взрослых. Как и возможность поплавать с дельфинами, получить памятные яркие фотографии и рисунки наших талантливых подопечных.

**- Дельфины всегда находятся в движении. Любой проект может «остаться на плаву» тоже только в том случае, если будет развиваться. Какие у «Дельфиниума» планы по дальнейшему развитию?**

- Очень верное замечание. К нам поступают предложения по организации подоб-

ных центров в разных регионах страны - как коммерческих, так и социально-значимых, и мы готовы и будем их реализовывать. В том числе мы планируем по мере развития сети объектов заниматься подготовкой специалистов и животных с последующей организацией центра подготовки. Поскольку эти мероприятия очень трудо- и финансовозатратны, мы избирательно работаем с инвесторами и выбираем партнеров, с кем мы могли бы двигаться дальше по жизни и создавать то прекрасное, что мы можем. Ведь основное предназначение человека - это созидание, а нам очень важно, что мы оставляем своим детям и будущим поколениям.

**- «Дельфиниум» расположен в Крыму – регионе, который некоторые по-прежнему называют «спорным». Сказываются ли это на вашей работе? И вообще – есть ли в деятельности, в развитии центра проблемы, с которыми даже дельфины не могут помочь? Где нужно человеческое внимание и понимание...**

- Мы выросли в Крыму, пережили и развал СССР, и «спорность» региона, поэтому для нас он не является спорным по определению. Это наш дом. Рассказывать о каких-либо сложностях я не хочу, так как считаю, что мы сами строим свою судьбу и определяем свой путь. На сегодняшний день нам удалось создать очень дружелюбную и теплую атмосферу внутри коллектива и вокруг нас. Мы умеем дружить и умеем любить. Мы умеем достигать поставленных целей. Дорогу осилит идущий.

**- Может быть, вы хотели бы рассказать ещё о чём-то важном, а я не спросил...**

- Я бы хотел выразить чувство глубокой благодарности Ассоциации «Директориум» в лице Татьяны Владимировны Живиной, Светланы Владимировны Морозовой, которые поверили в проект и всячески помогают в его реализации, а также нашим семьям, которые сопровождают нас в этом нелегком, но очень интересном пути.





# «EVERYTHING SUCCESSFUL IS BUILT ONLY ON MUTUAL LOVE»

Some scientists believe that dolphins are intelligent creatures. However, people have not yet learned to conclude agreements and sign contracts with them. Maybe because dolphins absolutely do not need this. But one can speak long and boldly about the fact that «cooperation» with them has already been established. One example of such cooperation is Delphinium, the unique rehabilitation center for «dolphin therapy». We are talking with Igor Akimov, the founder of Delphinium, about the development of this project.

**– Mr Akimov, even children are not afraid of such «doctors»! Tell us, please, how and when was the idea of such a project born?**

– The idea of the project was born in 2017. It was created in honor of Nikolay Cherkashin, who left us – a man close and loved by our whole family. Mr Cherkashin is one of those first coaches who started studying and training dolphins for the Soviet Navy back in 1968. Despite all the difficulties associated with the collapse of the USSR, he continued to pursue his favorite work until his last day. It was he who instilled in us all the love of these mysterious and beautiful beings. He shared his

experience and knowledge with his son Valery Cherkashin, grandson Alexey Cherkashin and Matvey Filippov – my favorite people, partners and successors of the fine dynasty. We made a joint decision to use all our competencies to implement not only commercial but also social projects through which we could help a huge number of children and adults in the prevention and elimination of a wide range of problem health zones.

**– What diseases of souls and bodies do dolphins help to cure? Are there many examples of, if not «miraculous healing», then, at least, a noticeable improvement in the condition of patients?**

– The spectrum of such diseases is quite large. And the high effectiveness of dolphin therapy is revealed, for example, in the syndrome of childhood autism in 5-10 years old patients: from 64.8% to 82.6% of cases. A significant improvement in the psychophysical status and social adaptation in children suffering from cerebral palsy was obtained. It was revealed that in 90.5% of cases there is an improvement and cure in 5-6 years old children with enuresis. A significant improvement in the condition of children with neurasthenia was observed in 78.4% of cases. In 67.2% of cases, persistent remission in children with phobias was detected. It is



shown that the course of dolphin therapy in children of 5-6 years with logoneurosis leads to an improvement in speech in 75.9% of cases, immediately after the course.

Communication with dolphins improves communication skills, relieves stress, nervousness. This kind of therapy is a pleasant rest and is useful for everyone, but especially for children.

**– As far as we know, even official, traditional medicine not only refers to such methods of treatment without «jealousy», but even participates in the development of methods. Do you cooperate with any medical institutions, centers, clinics?**

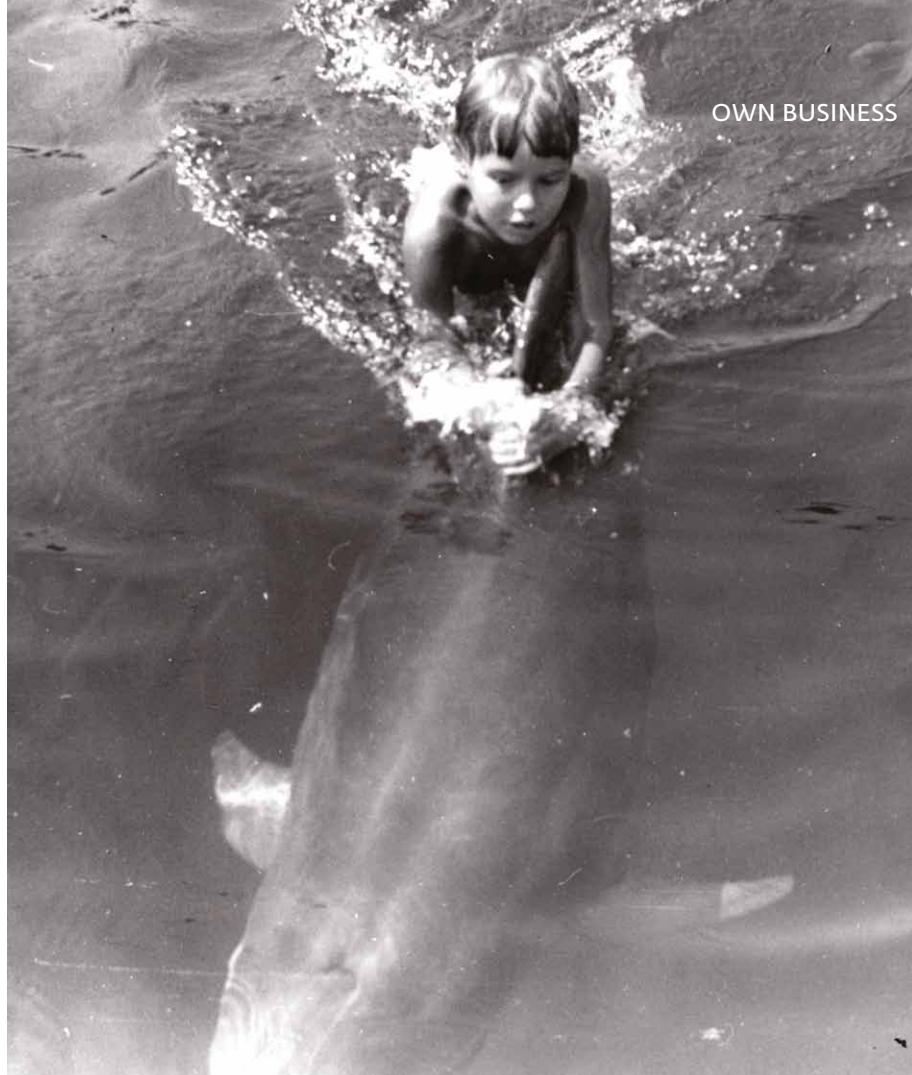
– A huge amount of scientific research has been done and a lot of scientific works have been written about the rehabilitation of people with the help of dolphins. One of the main results of scientific-practical activities in this field was achieved in 2003 in the Crimean Research Institute of physical methods of treatment and medical climate therapy named after C. M. Sechenov by the scientific supervisor of the program Dolphin Therapy Lyudmila Nikolaevna Lukina who defended a doctoral dissertation on «Rehabilitation of patients with neurological profile involving Black Sea bottlenose dolphins.» She was awarded a doctor of medicine.

We have been cooperating with Mrs Lukina for many years and successfully use her knowledge and methods, which allows us to achieve high results in helping our small and adult patients. We do not stop on the achieved and, as the project develops, we will come out with initiatives to the leading Russian centers dealing with profile issues.

**– Specialists are needed to work with dolphins. How many people work for you? Where do you find them? Where and who teaches people to understand dolphins, and dolphins – to understand people?**

– To date, we have 40 employees of different specialties, because constant medical and logistical support is required for the full-fledged work of trainers. Only in this way is it possible to achieve maximum results. If we talk about trainers and rehabilitation specialists, as people directly working with dolphins, then the collective was formed over the years in work on other projects, and most of the specialists grew up together and were trained by Mr Cherkashin himself, which gives this project some exclusivity.

As such centers for training specialists for dolphin therapy do not exist, but within the framework of our project we are considering the organization of such a center. It is very important for us that as many people as possible could get help, and this certainly requires serious system work, which cannot be done without qualitatively trained specialists. Mutual understanding of man and dolphins is due primarily to the genetic absence of mutual aggression of species. Moreover, dolphins are



very social creatures with the principles of building their environment similar to human ones. But it is a very big question who teaches whom to understand, since it seems to me that people have much to learn from dolphins. In any case, all successful relationships that lead to positive results are built only on mutual love. As Professor Preobrazhensky said in the work Heart of a Dog: «Kindness. The only possible method when dealing with a living creature...»

**– Communication with dolphins is also interesting for quite healthy people. Does your center offer any program for them – just for curious people?**

– Certainly. Dolphins are very cheerful mammals, they like to demonstrate their skills to people. Performances will not leave indifferent neither small spectators, nor adults. This is also the opportunity to swim with dolphins, to receive memorable bright photos and drawings of our talented wards.

**– Dolphins are always in motion. Any project can «stay afloat» only if it develops too. What are the Delphinium's plans for further development?**

– That is a very true remark. We receive proposals on the organization of similar centers in different regions of the country – both commercial and socially significant, and we are ready and will implement them. In particular, we plan, as the network of facilities develops, to train specialists and animals with the subsequent organization of a training center. As these activities are very labor- and cost-intensive, we selectively work with

investors and choose partners with whom we could move further in life and create beautiful things. After all, the main purpose of a human is creation, and it is very important for us what we leave to our children and future generations.

**– Delphinium is located in the Crimea, a region that some still call «controversial». Does it affect your work? And in general – are there problems in activity, in the development of the center, so that even dolphins cannot help? Where you need human attention and understanding...**

– We grew up in the Crimea, survived the collapse of the USSR, and the «controversy» of the region, so for us it is not controversial by definition. This is our house. I do not want to talk about any difficulties, because I believe that we are building our own destiny and determining our own path. To date, we have managed to create a very friendly and warm atmosphere within the team and around us. We know how to be friends and know how to love. We are able to achieve our goals. The road will be mastered by the going.

**– Perhaps, you would like to tell about something important, but I did not ask...**

– I would like to express my deep gratitude to the Association Directorium in the person of Tatiana Vladimirovna Zhivina, Svetlana Vladimirovna Morozova, who believed in the project and helped in every possible way to implement it, as well as to our families who accompany us in this difficult but very interesting way.

**Alexey Sokolsky**



## КРМО – КУРС НА РАЗВИТИЕ

Привлечение инвестиций на территорию – важнейшее направление работы каждого региона. От этого зависит ее экономическое равновесие, развитие и стабильность. Как проходит эта работа в Московской области, какие условия для развития бизнеса созданы и какие проекты набирают обороты, журналу RBG рассказал генеральный директор АО «Корпорация развития Московской области» Кирилл Бычков.

**- Кирилл Евгеньевич, АО «КРМО» было создано постановлением правительства Московской области шесть лет назад. С чем была связана необходимость её создания? Были ли к 2012 году прецеденты в других регионах страны, или это был «пилотный проект»? Убедил ли успешный опыт Подмоскovie другие регионы последовать этому примеру?**

- В 2010-2012 года в России заметно усилилась межрегиональная конкуренция в рамках привлечения инвесторов. Московской области было необходимо значительно усилить работу по развитию собственного инвестиционного климата, обеспечить индивидуальный подход к каждому инвестору. В регионе начали активно развиваться промышленные территории, что требовало отдельного контроля. Все эти процессы были сосредоточены в Корпорации развития Московской области, и у правительства появился мощный инструмент по привлечению инвестиций в регион, по сопровождению инвесторов, по развитию инвестиционной инфраструктуры.

Мы не были первыми на этом поприще, но Корпорация Московской области, на мой взгляд, выбрала очень правильный вектор развития. В частности, на первом этапе

мы начали с развития инфраструктуры. Так, в конце 2013 года в области действовало 16 подготовленных промышленных площадок. К началу 2018 года в регионе уже 73 таких территории – 3 особых экономических зоны, 12 технопарков и 61 индустриальный парк. Таким образом, прежде всего, мы создали условия для промышленных инвестиций. Сейчас этот опыт востребован другими регионами, и мы активно делимся нашими практиками как в рамках двустороннего сотрудничества с региональными корпорациями, так и в рамках АСИ и АИП.

**- Вы возглавили корпорацию в 2017 году, но наверняка хорошо знаете её историю, опыт ее предыдущей работы. Какими достижениями она может гордиться? Назовите наиболее удачные крупные проекты. А какие достижения сейчас на подходе?**

- Среди основных наших достижений можно назвать создание индустриального парка «Есипово», который Корпорация реализует с нуля. Сейчас в этом парке строится завод «Мерседес» – без сомнения, один из самых крупных и значимых инвестиционных проектов Московской области за последние годы. Но главное, что за счет индустриального парка «Есипово» мы получили практический опыт. Мы сами прошли весь путь: от формирования концепции разви-

тия промышленной территории до решений в области строительства и размещения инвесторов. То есть сегодня Корпорация обладает всеми необходимыми компетенциями в области развития территорий и привлечения инвесторов.

Что касается ощутимых достижений, то здесь можно привести цифры Корпорации за прошлый год. При содействии КРМО в Московскую область пришли 22 новых инвестора, заявленный объем инвестиций – более 20 млрд рублей. Эти компании планируют создать более 4 тысяч новых рабочих мест. Как мне кажется, это очень достойный результат, и мы планируем держать эту планку и в будущем.

**- На официальном сайте Корпорации заявлено, что она является «государственным институтом, созданным правительством Московской области для привлечения инвесторов, сопровождения и реализации инвестиционных проектов». А с какими государственными структурами вы сотрудничаете и в чем видите взаимную пользу этого сотрудничества?**

- Здесь все просто. Основной наш куратор в правительстве Московской области – это Министерство инвестиций и инноваций. Соответственно мы очень интенсивно работаем с представителями министер-





ства. Активно взаимодействуем с Минсельхозом Московской области, поскольку в регион сейчас активно приходят представители пищевой промышленности, которым интересны проекты полного цикла, с собственной сырьевой базой.

Центр содействия строительству – структура, которая помогает нашим инвесторам построить свои объекты. Региональный Фонд развития промышленности, который на льготной основе субсидирует значимые инвестпроекты. В рамках развития промышленных территорий: промышленных парков, особых экономических зон и так далее – мы взаимодействуем с Минпромторгом России. Был опыт работы с Минздравом РФ, когда инвестору потребовались консультации от соответствующей структуры, мы организовали эти переговоры.

**- Как известно, Московская область – один из самых привлекательных для инвесторов регионов России. В числе партнёров и резидентов «КРМО» – крупнейшие компании России и мировые бренды. Чем их привлекает сотрудничество с Корпорацией? Почему они прибегают к вашим услугам, а не инвестируют «напрямую»? Какие формы поддержки инвесторов осо-**

**бенно популярны у ваших партнёров?**

- Во-первых, услуги по сопровождению инвесторов Корпорация оказывает на безвозмездной основе. Во-вторых, у нас есть самая полная информация по промышленным площадкам Подмоскovie – мы не просто возим инвестора по промзонам, мы привозим инвестора на площадки, которые полностью соответствуют запросам инвестпроекта. В-третьих, мы обеспечиваем контакты инвестора практически с любой госструктурой. В-четвертых, у нас самая полная информация по мерам господдержки, и мы помогаем инвестору получить максимальный объем помощи. Думаю, что этого достаточно, чтобы заходить в Подмоскovie через Корпорацию развития области.

**- В последнее время в связи с политической обстановкой меняется отношение к стране (и к Московской области в частности) иностранных инвесторов. Какие изменения вы наблюдаете? Представители каких стран держат лидерство в Подмоскovie?**

- У Московской области традиционно крепкие связи с немецким бизнесом. Порядка 200 компаний уже работает в Подмоскovie, и ежегодно приходят новые ин-

весторы. Внешнеполитическая обстановка, конечно, оказывает влияние на сотрудничество с иностранными инвесторами, но мы совместно ищем возможности для развития наших отношений. И это дает результат – порядка трети новых инвесторов, привлеченных в область в прошлом году Корпорацией, это иностранные компании.

**- На территории Московской области в последние годы возникают и развиваются ОЭЗ, промышленные, индустриальные, технопарки. А за каким из этих видов экономического развития территорий Подмоскovie, на ваш взгляд, будущее? Или появятся какие-то принципиально новые решения?**

- Сейчас инвесторам интересны особые экономические зоны, где созданы очень комфортные условия для новых инвестпроектов. Но не все проекты подходят под требования ОЭЗ к резидентам. Поэтому востребованы и индустриальные парки, и технопарки. Также мы видим стремление промышленности к кластерным объединениям, но это также происходит в рамках уже организованной инфраструктуры индустриальных площадок. На данный момент это оптимальный формат развития промышленности.



## KRMO – THE WAY TO DEVELOPMENT

Attracting investment in the territory is the most important area of work for any region. Its economic balance, development and stability depend on it. How this work is being done in the Moscow region, what conditions for the development of business are created, and what projects are gaining momentum – all this was described by Kirill Bychkov, Director General of Moscow Region Development Corporation JSC (KRMOJSC) in an interview with the RBG magazine.

**– Mr Bychkov, KRMO JSC was created by a resolution of the government of the Moscow region six years ago. What was the reason to create it? Were there cases in other regions of the country by 2012, or was it a «pilot project»? Did the successful experience of the Moscow region persuade other regions to follow this example?**

– In 2010-2012, interregional competition in Russia in the field of attracting investors increased drastically. The Moscow region had a necessity to significantly strengthen the work on developing its own investment climate, provide an individual approach to each investor. The industrial territories began to develop actively in the region, which required special control. All these processes were concentrated in Moscow Region Development Corporation, and the government got a powerful tool to attract investment in the region, to accompany investors, to develop investment infrastructure.

We were not the first in this field, but the Moscow Region Corporation, in my opinion, has chosen a very consistent vector of development. In particular, at the first stage we started with the development of

infrastructure. So, at the end of 2013 there were 16 industrial sites in operation in the region. By the beginning of 2018 there are 73 such territories in the region – 3 special economic zones, 12 technoparks and 61 industrial parks. Thus, first of all, we created the conditions for industrial investment. Now this experience is in demand in other regions, and we actively share our practices both within the framework of bilateral cooperation with regional corporations and in the framework of the ASI and AIP.

**– You headed the corporation in 2017, but you certainly know its history, the experience of its previous work. What achievements can it be proud of? What are the most successful large projects? And what achievements are now on the way?**

– Among our main achievements is the creation of the industrial park Esipovo, which the Corporation implements from scratch. Now the Mercedes plant is being built in this park – without a doubt, it is one of the largest and most significant investment projects of the Moscow region in recent years. But the main thing is that due to the industrial park Esipovo we got practical experience: we went all the way from the

formation of the concept of development of industrial territory, to decisions in the field of construction and placement of investors. So, today the Corporation has all the necessary competencies in the field of development of territories and attracting investors.

As for tangible achievements, here it is possible to state the figures of the Corporation over the past year. With the assistance of KRMO 22 new investors have arrived in the Moscow region, the announced volume of investments is more than 20 billion rubles. These companies plan to create more than 4 thousand new jobs. It seems to me that this is a very worthy result, and we plan to keep this level in the future.

**– The official website of the Corporation stated that it is a «state institution set up by the government of the Moscow Region to attract investors, support and implement investment projects.» And what state bodies do you cooperate with and in what way do you see the mutual benefit of this cooperation?**

– Here everything is simple. Our main curator in the government of the Moscow region is the Ministry of Investments and Innovations. Accordingly, we are working very intensively with representatives of



the ministry. We actively interact with the Ministry of Agriculture of the Moscow region, since representatives of the food industry are now actively coming to the region, which are interested in full cycle projects with their own raw materials base.

The Construction Assistance Center is a body that helps our investors build their facilities. There is the Regional Industrial Development Fund, which subsidizes significant investment projects on a preferential basis. We interact with the Ministry of Industry and Trade of Russia in the development of industrial territories – industrial parks, special economic zones and so on. We had experience of work with the Ministry of Health of the Russian Federation, when the investor needed consultations from the relevant body, we organized these negotiations.

**– As you know, the Moscow region is one of the most attractive regions for investors in Russia. Among the partners and residents of KRMO are the largest companies of Russia and world brands. What attracts them to cooperation with the Corporation? Why do they resort to your services, and do not invest**

**«directly»? What forms of support for investors are especially popular among your partners?**

– First, the Corporation provides services for the support of investors for free. Second, we have the most complete information on industrial sites of the Moscow region – we do not just take the investor to industrial zones, we bring the investor to the sites that fully meet the requirements of the investment project. Third, we provide the investor with contacts of virtually any government entity. Fourth, we have the most complete information on state support measures, and we help the investor to get the maximum amount of assistance. I think that this is enough to enter the Moscow region through the Regional Development Corporation.

**– Recently, the attitude towards the country (and the Moscow region in particular) of foreign investors has been changing as the result of the political situation. What changes do you observe? Representatives of which countries hold leadership in the Moscow region?**

– The Moscow region traditionally has strong ties with German business. About 200 companies are already working in the

Moscow region, and new investors come every year. The foreign policy environment, of course, has an impact on cooperation with foreign investors, but we are jointly looking for opportunities for the development of our relations. And this brings the result – about a third of new investors attracted to the region last year by the Corporation are foreign companies.

**– SEZ, industrial and technology parks appear and develop on the territory of the Moscow region in recent years. And in which of these types of economic development of the Moscow region, in your opinion, is the future? Or will there be any fundamentally new solutions?**

– Now investors are interested in special economic zones, where very comfortable conditions are created for new investment projects. But not all projects are suitable for the requirements of the SEZ to residents. Therefore, industrial parks and technoparks are in demand. We also see the industry's desire for clustered associations, but this also happens within the framework of the already organized infrastructure of industrial sites. At the moment, this is the optimal format for the development of industry.



# КАК ЗАКОННО УЧИТЫВАТЬ РАСХОДЫ И ПОЛУЧАТЬ НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ



**Никита Болтинский,**  
старший юрист Адвокатского  
бюро «Юрлов и Партнеры»

Статьей 54.1 Налогового кодекса РФ, которая вступила в силу в прошлом году, определены три условия, при соблюдении которых налогоплательщик вправе получить налоговую выгоду (учесть расходы, получить налоговый вычет и т.д.).

**Первое условие. Не допускается уменьшать налоги путем искажения в налоговом или бухгалтерском учете сведений о фактах хозяйственной жизни, об объектах налогообложения (п. 1 ст. 54.1 НК РФ).**

Искажение означает умысел налогоплательщика в указании ложных сведений в своей отчетности с целью создания схемы по уходу от уплаты налогов. Так трактует данную норму ФНС России в своем письме от 16.08.2017 № СА-4-7/16152@.

В этом же письме ФНС России перечисляет обстоятельства, которые свидетельствуют об умышленных действиях налогоплательщика. Вот что будет искать налоговый инспектор:

- факты юридической, экономической и иной подконтрольности контрагентов налогоплательщику;
- транзитные операции между аффилированными лицами;
- обстоятельства, свидетельствующие о согласованности действий участников хозяйственной деятельности и т.п.

При этом в письме ФНС России от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@ указано, что

методологическая или правовая ошибка не является искажением сведений бухгалтерского или налогового учета.

Примером умышленного искажения сведений является создание схемы «дробления бизнеса», когда организация с целью ухода от уплаты НДС и налога на прибыль распределяет часть своих доходов на взаимозависимых лиц и все участники схемы применяют специальные налоговые режимы. Такая схема имела место в деле ООО «Мастер-Инструмент» (Определение Верховного Суда РФ от 05.07.2016 №306-КГ16-7326 по делу №А12-15531/2015).

**Второе условие. Основной целью совершения сделки или операции не является неуплата налога (пп. 1 п. 2 ст. 54.1 НК РФ).**

Налоговый кодекс РФ не запрещает налогоплательщику выбирать для себя наиболее приемлемый вид операции с точки зрения минимизации затрат, в том числе операцию с меньшей налоговой нагрузкой. Однако такая операция не должна иметь признак искусственности и быть лишенной реального экономического смысла.

Например, если организация предоставила своему дочернему предприятию процентный заем, и в течение нескольких лет долг не погашается, а срок возврата денег постоянно продлевается дополнительными соглашениями, налоговая установит, что фактически сумма займа является инвестициями и привлечет организацию к налоговой ответственности. Так было в деле ООО «НК «РУССНЕФТЬ-БРЯНСК» (Определение Верховного Суда РФ от 16.08.2017 г. №310-КГ17-10276 по делу №А09-2657/2016).

**Третье условие. Договор должен быть исполнен самим контрагентом (пп. 2 п. 2 ст. 54.1 НК РФ).**

Данное правило направлено на недопущение создания налогоплательщиком формального документооборота с целью получения налоговой выгоды.

Это касается случаев, когда, например, налогоплательщик заключил договор подряда и оплатил работы, хотя на самом деле работы были выполнены собственными силами налогоплательщика.

Об использовании формального документооборота могут свидетельствовать факты обналичивания денежных средств налогоплательщиком или взаимозависимым лицом, использование одинаковых с контрагентом IP-адресов, обнаружение печатей и документов контрагента на территории или в помещении проверяемого налогоплательщика (письмо ФНС России от 31.10.2017 №ЕД-4-9/22123@).

Характерным примером, когда налогоплательщику не удалось доказать исполнение договора контрагентом, является дело ООО «ЛИДЕР БЕТОН» (Определение Верховного Суда РФ от 12.12.2017 №307-КГ17-15266 по делу №А56-14217/2016).

**Пункт 3 статьи 54.1 НК РФ направлен на исключение формального подхода при проведении налоговых проверок.**

Так, не могут выступать самостоятельными основаниями для налоговых доначислений следующие обстоятельства:

- подписание первичных учетных документов неустановленным или неуполномоченным лицом;
- нарушение контрагентом налогоплательщика законодательства о налогах и сборах;
- наличие возможности получения налогоплательщиком того же результата экономической деятельности при совершении иных не запрещенных законодательством сделок (операций).

Таким образом, если накладные подписаны неустановленным лицом, но при этом не были искажены сведения бухучета, целью сделки не являлась неуплата налогов, а сама сделка была реально исполнена контрагентом, налогоплательщик может не опасаться налоговых доначислений.





# HOW TO TAKE EXPENSES INTO ACCOUNT LEGALLY AND RECEIVE TAX DEDUCTIONS?



**Nikita Boltinsky, senior attorney of the Lawyers bureau Yurlov & Partners.**

The Article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation, which entered into force last year, defines three conditions, under which the taxpayer is entitled to receive tax benefits (take into account expenses, get a tax deduction, etc.).

**The first condition. It is not allowed to reduce taxes through distortion of information about facts of economic life, about objects of taxation in tax or accounting records (Clause 1, Article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation).**

Distortion means the intent of a taxpayer to indicate false information in his or her accounts in order to create a scheme for avoiding tax payments. So this norm of the Federal Tax Service of Russia is interpreted in its letter of August 16, 2017 N CA-4-7/16152@.

In the same letter, the Federal Tax Service of Russia lists the circumstances that testify to the deliberate actions of the taxpayer. Here is what a tax inspector will look for:

- facts of legal, economic and other control of counterparties by the taxpayer;
- transit operations between affiliated persons;
- circumstances that attest to the coherence of actions of business participants, etc.

At the same time, the Letter ED-4-9/22123@ of the Federal Tax Service of

Russia of October 31, 2017 states that the methodological or legal error is not a distortion of the accounting or tax records.

An example of deliberate distortion of information is the creation of a «business fragmentation» scheme when an organization allocates a part of its income to interdependent persons for the purpose of avoiding payment of VAT and profit tax and all participants in the scheme apply special tax regimes. Such a scheme took place in the case of Master-Instrument LLC (Definition of the Supreme Court of the Russian Federation of 05.07.2016 N 306-KG16-7326 in the case N A12-15531/2015).

**The second condition. The main purpose of the transaction or operation is not non-payment of taxes (subparagraph 1 of clause 2 of Article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation).**

The Tax Code of the Russian Federation does not prohibit a taxpayer from choosing for himself the most acceptable type of operation in terms of minimizing costs, including an operation with a lower tax burden. However, such an operation should not have a sign of artificiality and be devoid of real economic meaning.

For example, if an organization has granted a loan to its subsidiary, and the debt is not repaid for several years, and the repayment period is continually extended by additional agreements, the tax authority will establish that in fact the loan amount is an investment and will bring the organization to tax liability. So it was in the case of NK RUSSNEFT-BRYANSK LLC (Definition of the Supreme Court of the Russian Federation of August 16, 2017 No. 310-KG17-10276 in case No. A09-2657/2016).

**The third condition. The contract must be executed by the counterparty itself (subparagraph 2 of clause 2 of Article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation).**

This rule is aimed at preventing the creation by the taxpayer of formal document circulation with a view to obtaining tax benefits.

This applies to cases where, for example, a taxpayer signed a work contract and paid for the work, although in reality the work was done by the taxpayer's own forces.

The use of formal document circulation can be indicated by the facts of cashing out of funds by a taxpayer or an interdependent person, the use of the same IP addresses as the counterparty, the discovery of seals and counterparty's documents in the territory or in the premises of the audited taxpayer (the Letter of the Federal Tax Service of Russia of 31.10.2017 No. ED-4-9/22123@).

A typical example when the taxpayer failed to prove the contractor's performance of the contract is the case of LEADER BETON LLC (Definition of the Supreme Court of the Russian Federation No. 307-KG17-15266 of 12.12.2017 in case No. A56-14217/2016).

**Clause 3 of the Article 54.1 of the RF Tax Code is aimed at excluding a formal approach when conducting tax audits.**

So, the following circumstances cannot serve as independent grounds for additional tax payments:

- signing of primary accounting documents by an unidentified or unauthorized person;
- violation by the counterparty of the taxpayer of legislation on taxes and fees;
- availability of the possibility to receive the same result of economic activity by the taxpayer when making other transactions (operations) that are not prohibited by law.

Thus, if the invoices were signed by an unidentified person, but the accounting information was not distorted, the purpose of the transaction was not non-payment of taxes, and the transaction itself was actually executed by the counterparty, the taxpayer may not be afraid of additional tax payments.



# «РЕЙТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ К СУБЪЕКТАМ МСП»

## ВПЕРВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕН НА ПМЭФ-2018



сурс, который должен быть использован для развития МСП. Когда мы только начинали работать в этом направлении, объем таких закупок составлял чуть более 62 млрд рублей. За 5 лет объемы выросли более чем в 30 раз и составили свыше 2 трлн рублей», - сказал директор направления «Новый бизнес» АСИ Артем Аветисян.

По его словам, на положительную динамику повлияло несколько факторов - создан единый реестр субъектов МСП (список надежных поставщиков для госкомпаний), изменились сроки оплаты выполненных работ. «Раньше бизнесу приходилось месяцами «выбивать» свои деньги у госкомпаний, а теперь такие расчеты должны производиться в течение 30 дней», - пояснил Артем Аветисян.

Эксперты отметили ряд проблем в области закупок, которые требуют решения. Среди них - взимание средств с предпринимателей без возможности их возврата после отмены аукционов; отсутствие понятного механизма для доступа к закупкам госкомпаний новых малых предприятий, в том числе - высокотехнологичных; допуск к тендерам компаний с госучастием бизнеса только с большим опытом поставок (от 3 до 5 лет). Также начинающий бизнес, обладая необходимой компетенцией, не может претендовать на поставки в компании с госучастием из-за несоответствия активов и размеров лотов.

По словам Артема Аветисяна, не изменилась стоимость участия в торгах - на некоторых площадках она доходит до 120 тысяч рублей в год; по-прежнему для участия в тендерах предприниматели вынуждены собирать большой объем документов (по 300-400 страниц). Некоторые компании требуют предоставлять оригинал пакета документов, электронную копию на флэшке, а еще и копию бумажной версии. Директор направления АСИ «Новый бизнес» также подчеркнул, что жизнь предпринимателям усложняет большое количество электронных площадок для торгов, которых сегодня не стало меньше.

«Все эти проблемы необходимо решать на постоянной непрерывной основе. В этой связи предлагаю включить пункт о доступе к закупкам госкомпаний в единый план улучшения инвестиционного климата, разработанный Минэкономразвития совместно с другими органами исполнительной власти и АСИ», - отметил Артем Аветисян.

### СПРАВКА

Рейтинг лояльности госкомпаний подготовлен Агентством стратегических инициатив по итогам мониторинга реализации дорожной карты «Расширение доступа субъектов МСП к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Масштабное исследование проведено Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) при методологической и информационной поддержке Корпорации МСП.

Рейтинг лояльности госкомпаний к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) впервые представило Агентство стратегических инициатив (АСИ) на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2018).

Рейтинг составлен на основе опроса 2 тысяч представителей МСП, которые являются крупнейшими поставщиками товаров и услуг. При оценке компаний использовались 6 целевых показателей: общая удовлетворенность субъектов МСП взаимодействием с крупными компаниями, проведение закупочных процедур, реализация программ партнерства, информационное сопровождение закупочной деятельности, договорные отношения, вклад в технологическое развитие.

#### ТОП-10 РЕЙТИНГА ЛОЯЛЬНОСТИ К СУБЪЕКТАМ МСП

**1. ПАО «МРСК Центра и Приволжья».**

**2. АО «Транснефть-Сибирь».**

**3. ОАО «РЖД».**

**4. ПАО «Федеральная сетевая компания единой энергетической системы».**

**5-6. ПАО «Нефтяная компания «Роснефть».**

**5-6. ПАО «Московская объединенная электросетевая компания».**

**7. ПАО Междугородной и международной электрической связи «Ростелеком».**

**8. АО «Федеральная грузовая компания».**

**9. ОАО «Сетевая компания».**

**10-11. ГК «Российские автомобильные дороги».**

**10-11. АО «Транснефть-Верхняя Волга».**

«Сфера закупок является одной из наиболее востребованных форм поддержки у предпринимательского сообщества. Закупки крупнейших заказчиков - это огромный ре-



# LOYALTY RATING OF MAJOR CUSTOMERS TOWARDS SMES FOR THE FIRST TIME WAS PRESENTED AT SPIEF-2018



## REFERENCE

The rating of state companies' loyalty was prepared by the Agency for Strategic Initiatives on the results of monitoring the implementation of the roadmap «Expansion of access of entities of small and medium business to procurements of infrastructure monopolies and companies with state participation». A large-scale study was conducted by the Russian Public Opinion Research Center (VTsIOM) with methodological and information support of the SME Corporation.

The loyalty rating of state companies towards small and medium-sized business was first presented by the Agency for Strategic Initiatives (ASI) at the St. Petersburg International Economic Forum (SPIEF-2018).

The rating is based on a survey of 2,000 representatives of SMEs, which are the largest suppliers of goods and services. In evaluating companies, six target indicators were used: general satisfaction of SMEs with interaction with large companies, procurement procedures, implementation of partnership programs, information support of procurement activities, contractual relations, contribution to technological development.

## TOP-10 OF THE LOYALTY RATING TOWARDS SMES

1. PJSC IDGC of Centre and Volga region
2. JSC Transneft Siberia

3. JSC Russian Railways

4. PJSC Federal Grid Company of Unified Energy System

5-6. PJSC Rosneft

5-6. PJSC Moscow United Electric Grid Company

7. PJSC Long-Distance and International Telecommunications «Rostelecom»

8. JSC Federal Freight

9. JSC Grid Company

10-11. The Russian Highways State Company

10-11. JSC Transneft Upper Volga

«The procurement sphere is one of the most popular forms of support for the business community. Procurement of the largest customers is a huge resource that should be used for the development of SMEs. When we first started to work in this direction,

the volume of such purchases amounted to just over 62 billion rubles. For 5 years, the volumes have grown more than 30 times and amounted to over 2 trillion rubles,» said Artem Avetisyan, Director of the «New Business» direction of the ASI.

According to him, several factors influenced the positive dynamics: a single register of SMEs was created (a list of reliable suppliers for state-owned companies), the terms of payment for completed works have changed. «Previously, businesses had to «knock out» their money from state-owned companies for months, and now such calculations must be made within 30 days,» Artem Avetisyan explained.

Experts noted a number of problems in the field of procurement, which require solution. Among them are: the collection of funds from entrepreneurs without the possibility of their return after the cancellation of auctions; the lack of an understandable mechanism for access to the purchases of state-owned companies for new small enterprises, including high-tech ones; admission to tenders of companies with state participation only with a solid supply experience (from 3 to 5 years). Also, a startup business, having the necessary competence, cannot claim to supply to a company with state participation because of discrepancies in assets and lot sizes.

According to Artem Avetisyan, the cost of participation in bidding has not changed – on some sites it reaches 120 thousand rubles a year; still to participate in tenders, entrepreneurs are forced to collect a large amount of documents (300-400 pages). Some companies require providing the original package of documents, an electronic copy on the flash drive, and also a copy of the paper version. Director of the ASI's «New Business» direction also stressed that the life of entrepreneurs is complicated by a large number of electronic trading platforms, which number today is no less.

«All these problems must be solved on a permanent, continuous basis. In this regard, I propose to include a clause on access to purchases of state companies in a single plan for improving the investment climate developed by the Ministry of Economic Development jointly with other executive authorities and the ASI,» Artem Avetisyan said.

## **Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:**

**83 администрации Губернаторов РФ**

**88 региональных торгово-промышленных палат**

**36 корпораций развития регионов**

**Торгово-промышленная палата**

**Российской Федерации**

**Правительства регионов**

### **Деловые советы:**

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- ДЕЛОВОЙ СОВЕТ ШОС

### **Зарубежные ТПП:**

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Туркменистана
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- БЕЛЬГИЙСКО-ЛЮКСЕМБУРГСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА
- Болгарская торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская Торговая Палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство Хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство Хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум Боао (BAF)

### **Федеральные ведомства:**

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

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда



**ADVAN**

# В своей стихии

## **ADVAN FLEVA V701**

Быть главным в городских джунглях,  
быть хищником в своей стихии.  
Сделать рывок. Ощутить вкус скорости.  
Проверить свою реакцию.  
Шины ADVAN FLEVA V701  
Следуй инстинкту,  
дай волю движению.



Реклама

**ADVAN  
FLEVA V701****ADVAN  
Sport V105****ADVAN  
NEOVA  
AD09 R1****YOKOHAMA**[www.yokohama.ru](http://www.yokohama.ru)





ВСЕМИРНЫЙ  
ФОРУМ И  
ВЫСТАВКА ПО  
ФРАНЧАЙЗИНГУ

**2018**

# ВСЕМИРНЫЙ ФОРУМ И ВЫСТАВКА ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

**МОСКВА**

**ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
ЭКСПОЦЕНТР, 5 ПАВИЛЬОН**

**30 МАЯ - 01 ИЮНЯ**



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА  
МОСКВЫ



РОССИЙСКАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
ФРАНЧАЙЗИНГА



РОСКОНГРЕСС

<https://forum.rusfranch.ru/>

на правах рекламы

