

Business DIALOG Media

#16 July 2018

International

RBCG

Russian Business Guide



With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •



MATTHIAS SCHEPP,
CHAIRMAN OF THE BOARD, GERMAN-RUSSIAN CHAMBER OF COMMERCE

INNOPROM 2018
THEMATIC TRACK
GERMAN-RUSSIAN INITIATIVE FOR DIGITALIZATION OF ECONOMY

MONITORING AUTO
- EVERYTHING FOR YOUR VEHICLE FLEET



DIGITAL ECONOMY
WITHOUT BORDERS

INDUSTRY 4.0



KIRILL MAKARENKO,

Director of the IBA's representative office in Russia & CIS:

«Proton therapy opens new horizons for doctors and patients»



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Приветствую вас на IX Международной промышленной выставке «ИННОПРОМ»!

За эти годы выставка стремительными темпами прошла путь от регионального проекта до проекта мирового значения, встала в один ряд с ключевыми дискуссионными площадками по решению глобальных вопросов индустриального и технологического развития.

Сегодня «ИННОПРОМ» – это центр притяжения ведущих экспертов промышленности, представителей деловых кругов, крупных концернов и холдингов, инвесторов и инноваторов практически со всего земного шара. Выставка стала одним из ярких, узнаваемых

брендов Свердловской области. «ИННОПРОМ» повысил и закрепил за Средним Уралом статус региона, нацеленного на опережающее развитие экономики и ускоренное внедрение передовых технологий во все сферы жизни.

Мы продолжаем практику проведения выставки в сотрудничестве с другими странами. В 2018 году государством-партнером «ИННОПРОМа» выступает Республика Корея – один из лидеров инновационного развития экономики среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Такое сотрудничество позволит наиболее масштабно и комплексно проработать вопросы основной темы выставки – «Цифровое производство».

Выбор темы обусловлен, в первую очередь, задачами цифровизации экономики, которые ставит перед нами Президент России Владимир Путин. Это необходимое условие прогресса и качественных преобразований в жизни, сохранения лидерских позиций.

Мировые флагманы четвертой промышленной революции имеют возможность представить на «ИННОПРОМе» свои технологические наработки и оборудование, обсудить основные тренды «Индустрии 4.0». Цифровое производство, «умные» машины, робототехника, беспилотная техника и электрический транспорт, технологии для городов – это далеко не полный перечень тем актуальных дискуссий на Международной промышленной выставке в Екатеринбурге.

Уверен, что «ИННОПРОМ» этого года открывает новую эру в разработке и интеграции «умных» решений во всех сферах. Мы сможем приблизить будущее, сделать его осязаемым.

Идеи, которые мы сегодня обсуждаем на площадке «ИННОПРОМа», уже завтра найдут практическое воплощение, а послезавтра станут неотъемлемой частью жизни каждого человека.

Цифровизация экономики, гармоничное внедрение самых передовых достижений прогресса в нашу действительность – это один из глобальных вызовов современности. Поэтому тема нынешнего «ИННОПРОМа» пересекается с темой российской заявки на проведение в Екатеринбурге Всемирной универсальной выставки в 2025 году – «Преобразуя мир: Инновации и лучшая жизнь – для будущих поколений». Мы верим в победу нашей заявки на ЭКСПО, поскольку запрос общества на масштабное использование «технологий для счастья» очень высок. И мы приглашаем международное сообщество к совместному преобразованию мира, в котором технологии будут служить людям, помогать им в самореализации, раскрытии интеллектуального и творческого потенциала.

Убежден, что Международная промышленная выставка «ИННОПРОМ» вновь подтвердит свой высокий уровень, послужит укреплению международного сотрудничества, выработке решений, способствующих развитию цифрового производства.

Желаю всем участникам и гостям выставки плодотворной работы, интересных дискуссий, новых идей и свершений, успехов, благополучия и всего самого доброго!

**Губернатор Свердловской области
Е.В. Куйвашев**

DEAR FRIENDS!

I greet you at the IX International Industrial Trade Fair INNOPROM!

Over these years, the exhibition has rapidly moved from a regional project to a world-wide project and has become one of the key discussion platforms for solving global issues of industrial and technological development.

Today, INNOPROM is the center of attraction of leading industry experts, representatives of business circles, large groups and holdings, investors and innovators from almost the entire globe. The exhibition has become one of the bright, famous brands of the Sverdlovsk region. INNOPROM has increased and consolidated the Middle Urals' status of the region aimed at outstripping development of the economy and accelerated introduction of advanced technologies in all spheres of life.

We continue the practice of holding the exhibition in cooperation with other countries. In 2018, the partner state of INNOPROM is the Republic of Korea, one of the leaders in innovative development of the economy among the countries of the Asia-Pacific region. Such cooperation will allow the most comprehensive

and comprehensive studying of the main theme of the exhibition – Digital Production.

The choice of the topic is determined, first of all, by the tasks of digitalization of the economy, which President Vladimir Putin sets before us. This is a necessary condition for progress and qualitative changes in life, the preservation of leadership positions.

The world leaders of the fourth industrial revolution have the opportunity to present their technological developments and equipment at INNOPROM and discuss the main trends of Industry 4.0. Digital production, «smart» cars, robotics, unmanned vehicles and electric vehicles, technologies for cities – all this is far from a complete list of topics of actual discussions at the International Industrial Trade Fair in Ekaterinburg.

I am confident that this year INNOPROM will open a new era in the development and integration of smart solutions in all areas. We can bring the future closer, make it tangible. The ideas that we are discussing today at the site of INNOPROM will be realized tomorrow, and the day after tomorrow will become an integral part of everyone's life.

Digitalization of the economy, harmonious

implementation of the most advanced achievements of progress in our reality is one of the global challenges of our time. Therefore, the topic of the current INNOPROM intersects with the theme of the Russian application for holding World Expo in Ekaterinburg in 2025 – «Changing the World: Innovations and Better Life for Future Generations». We believe in the victory of our application for World Expo, as the public's demand for a large-scale use of «technology for happiness» is very high. And we invite the international community to jointly transform the world in which technologies will serve people, help them in self-realization and disclosure of intellectual and creative potential.

I'm convinced that the International Industrial Trade Fair INNOPROM will once again confirm its high level, serve to strengthen international cooperation, develop solutions that promote the development of digital production.

I wish all participants and guests of the exhibition fruitful work, interesting discussions, new ideas and accomplishments, success, prosperity and all the best!

**Governor of the Sverdlovsk region
E.V. Kuyvashev**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

18+

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 Россяйкин

Редактор новостного портала rbgmedia.ru:

Анжелика Грицак

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные знаком 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 № 16

Подписано в печать 30.06.2018г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии: Russland.ahk.de, Bc-nark.ru,

abn-consult.ru, reg-egrp.ru, Lockerdome.com, Prooptima.pl, http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com.

http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects,

business personalities in Russia and abroad.

18+

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 Rosseyaykin

Editor of the news portal rbgmedia.ru:

Anzhelika Grytsak

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul.

Electrovzvodskaya, 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 № 16

Passed for printing on 30.06.2018.

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Russland.ahk.de, Bc-nark.ru, abn-consult.ru,

reg-egrp.ru, Lockerdome.com, Prooptima.pl, http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com.

В СТАТУСЕ ПАРТНЁРОВ. IN THE STATUS OF PARTNERS.

2

ОТ БЕЛЬГИИ ДО... ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА.
FROM BELGIUM TO... THE FAR EAST.

8

ПУРАТОС: ИСТОРИЯ УСПЕХА ДЛИННОЮ В ВЕК.
PURATOS A CENTURY-OLD SUCCESS STORY.

16

ПРОТОНЫ НАДЕЖДЫ.
PROTONS OF HOPE..

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.

24

РОССИЯ-ГЕРМАНИЯ: ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИАЛОГА.
RUSSIA-GERMANY: CONTINUATION OF THE
DIALOGUE.

ПЛОЩАДКА ИННОПРОМ. THE INNOPROM SITE.

28

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА БЕЗ ГРАНИЦ.
DIGITAL ECONOMY WITHOUT BORDERS.

38

«СИМЕНС»: «ИНДУСТРИЯ 4.0».
SIEMENS: INDUSTRY 4.0.

42

ЗВУКОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ОТ SENNHEISER.
SENNHEISER AUDIO SOLUTIONS FOR BUSINESS COMMUNICATIONS.

46

КОМПАНИЯ CLAAS: СТИМУЛИРУЯ РАЗВИТИЕ АПК РОССИИ.
CLAAS: STIMULATING THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN
AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX.

ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ. BUSINESS CENTERS.

50

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КАЛИНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ!
WELCOME TO THE
KALININGRAD REGION!

52

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.
EXPANDING THE BOUNDARIES OF COOPERATION.

МЕХАНИКА БИЗНЕСА. BUSINESS MECHANICS.

56

СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТА: УДОБСТВО, ПРОСТОТА И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ.
TRANSPORT MONITORING SYSTEMS: CONVENIENCE, SIMPLICITY
AND EFFICIENCY.

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ. LEGAL REGULATION.

60

ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЕАС: ПОБЕДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.
EAC LEGAL CENTER: VICTORIES AND PROSPECTS.



ОТ БЕЛЬГИИ ДО... ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Бельгийско-Люксембургская Торговая палата в Российской Федерации берет своё начало в 1974 году, а на постоянной основе в Москве действует с 2013 года. Основное направление её деятельности - развитие делового сотрудничества Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС) и России. Палата активно сотрудничает с российскими и европейскими государственными структурами, региональными правительствами, обеспечивая максимально простой и быстрый вход на рынок. Ежегодно проводятся бизнес-миссии в российские регионы, а делегации из России принимаются в Люксембурге и Бельгии.

Наш собеседник - генеральный директор, член правления палаты Олег Прозоров.

- Олег Борисович, в этом году Бельгийско-Люксембургская Торговая палата в России в очередной раз приняла участие в Петербургском международном экономическом форуме. Какие соглашения были подписаны? Удалось ли реализовать всё то, что было запланировано?

- Подписано было два соглашения. Поскольку сегодня мы пытаемся «замахнуться» уже не только на европейскую часть России, но и далеко на восток – на азиатскую её часть, то первое из них - с Агентством Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта. Второе - с губернатором Пензенской области о сотрудничестве по привлечению бельгийско-люксембургских компаний к работе в этом регионе: для возможной локализации производств агропромышленного комплекса Бельгии и Люксембурга

на его территории, а также для поддержки вывода продукции российских компаний на европейский рынок.

Форум – это, в первую очередь, общение. Поскольку в этом году количество участников было беспрецедентным - более 15 тысяч человек - то и встреч мы провели очень много. Встречались с руководителями бельгийских, люксембургских и голландских компаний, участвовавших в мероприятии. Много было встреч с нашими коллегами из Франции, откуда в этом году приехала очень большая делегация, поскольку в форуме вместе с Владимиром Владимировичем Путиным принимал участие и президент Макрон.

Мы очень много успели на форуме: за два дня побывали как на его основных, так и на дополнительных мероприятиях, которые проводились и днем, и вечером, и но-

чью. Так что придется ставить на ботинки новые колодки...

- В прошлом году на форуме «Бельгия, Люксембург - ЕАЭС», который вы ежегодно организуете в Москве, было подписано соглашение с Новгородской областью. Чем вас привлек этот регион?

- В первую очередь тем, что этот старинный российский город исторически был центром торговли с Западной Европой, и для нас было важно каким-то образом эту связь веков подчеркнуть, донести до наших бельгийских и люксембургских коллег, компаний – членов нашей палаты. Вторая причина - сегодня в этом регионе новый губернатор, господин Никитин. Андрей Сергеевич - очень активный, на наш взгляд, человек, сердцем болеющий за этот регион. Он сегодня имеет возможность делать и делает очень много для

развития международных отношений города Новгорода.

Когда-то российский царь, проведя линейкой по карте, проложил маршрут железной дороги на расстоянии 80 км от Новгорода, отрезав его таким образом от основных торговых путей. Получилась такая историческая несправедливость. И вот на форуме губернатор Никитин подписал с РЖД соглашение о строительстве новой линии железной дороги, которая позволит экономически и логистически развивать этот регион наравне с остальными.

- После Петербургского форума состоялась бизнес-миссия в Новгород, в сентябре планируется такая же миссия в Самаре и Тольятти. Каковы результаты прошедшей и ожидания от предстоящей миссии?

- В Новгороде у нас состоялись встречи с компаниями, заинтересованными в выводе своей продукции на внешние рынки и визит на завод компании «ИКЕА», который поразил всех участников миссии своим размахом. Этот завод производит не просто и не только мебель, но также и дерево-стружечную плиту. Производит по каким-то своим высокоэкологичным стандартам. Уровень вредных веществ, в том числе клеев, по сравнению с советскими ГОСТами уменьшен в десятки раз. Это собственный стандарт «ИКЕА» - компании, идущей в ногу со временем. «ИКЕА» заинтересовала одну из бельгийских компаний, и они подписали соглашение о будущем сотрудничестве в сфере деревообработки.

Что же касается поездки в Самару и Тольятти, то возглавить эту делегацию планирует первый вице-президент нашей палаты господин Йохан Францевич Вандерплаетсе. Кстати, на ближайшие два года он возглавил европейскую ассоциацию бизнеса - крупнейшую ассоциацию иностранного капитала в России. В том, что бельгиец впервые встал во главе такой значимой организации, мы видим и заслугу нашей палаты.

Миссия в Самаре и Тольятти будет направлена на различные сектора экономики: это и автомобильная промышленность, и пищевая, и химическая, и фармацевтическая. Мы посетим также завод Schneider Electric, который находится в Самаре. Надеемся, что погода позволит нам увидеть всю красоту русской природы.

На конец года у нас запланирован ещё и визит в Ярославль, также с деловой миссией. В этом городе есть предприятие люксембургской компании Astron, построившее для многих европейских и международных компаний здания в Ярославском и других регионах. Мы хотим посетить все эти компании, поэтому планы у нас большие. В таких делегациях принимают участие первые лица компаний. Люди они очень занятые, их календари очень плотно расписаны, и это большая удача, что мы можем объединить их в одном месте.

- Бельгийско-Люксембургская торговая палата развивает сотрудничество с регионами России в разных

отраслях: от сельского хозяйства до медицины. А какие отрасли сегодня являются для вашей организации приоритетными?

- Все члены палаты имеют равные права, и приоритетными для нас являются все секторы экономики. Среди отраслей, в которых мы планируем в этом году дальнейшее развитие, - и авиастроение, и автомобильная промышленность, и сельское хозяйство, где мы видим очень большие возможности для наших бельгийских и люксембургских компаний. Что касается логистики, то есть у нас большой проект по продвижению порта Калининград, как перевалочного пункта для доставки товаров, произведённых в России, в порт Антверпен.

Также мы планируем заниматься и развитием таких секторов, как услуги и обслуживание. Мы считаем, что Россия продолжает нуждаться в высококачественном сервисе. Для того чтобы оказывать услуги на современном уровне, нужно учиться, надо продолжать привлекать сюда европейские ноу-хау. Речь идет не о технологиях, а об умениях - тех умениях, которые мы за столетнюю историю современной капиталистической Европы получили и сегодня привозим сюда, в Россию.

- Большинство регионов России стараются улучшить свой инвестиционный климат. Для этого на региональном и федеральном уровнях реализуется большое количество программ. Какие критерии учиты-



ваются Бельгийско-Люксембургской ТПП при выборе региона для новых инвестиционных проектов?

- У нас нет приоритетных регионов, мы работаем всё всеми, кто желает сотрудничать с бельгийско-люксембургским бизнесом. Конечно, при выборе локации для размещения как производств, так и логистических складов каждая компания сама выбирает подходящие ей категории и критерии. Это и логистика, и доступ к полезным ископаемым, и рабочая сила. Важно также наличие особых экономических зон, территорий опережающего экономического развития, которые позволяют компаниям экономить большие деньги, особенно при заходе на рынки и при размещении своих производств. Наша деятельность распространяется от Калининграда до Дальнего Востока, на который мы смотрим с большим интересом, как и на другие российские регионы, по причине географической отдалённости не настолько знакомые европейскому бизнесу.

- Ваш инвестиционный проект в Пензенской области является самым дорогостоящим за всю историю двусторонних отношений. Речь идет о строительстве завода по глубокой переработке мяса индейки. Предварительная стоимость проекта превышает 5,5 миллиардов рублей. Есть ли в планах проект, который сможет превзойти его по стоимости?

- Пензенская область является одним из регионов, где до недавнего времени бельгийские компании фактически не присутствовали. Соглашение, подписанное с губернатором этого региона, позволит членам нашей палаты, заходя в регион, получать поддержку. Что касается упомянутого проекта, то, конечно, он очень крупный. Но нашей основной целью сегодня является привлечение к Пензенской области всех секторов экономики. Мы планируем привести в этот регион большую делегацию в следующем году, т.к. в этом году все ресурсы по привлечению членов палаты к таким поездкам фактически исчерпаны.

Целей у будущей поездки много. Например, деревообрабатывающая промышленность, которая является для нас важной. Или полезные ископаемые: в Пензенской области есть доломитовый карьер, который, вполне возможно, привлечет специалистов из Бельгии.

- Продолжаем двигаться вглубь страны... Тюмень считается сегодня самым инвестиционно привлекательным регионом России. В 2017 году вы уже начали сотрудничество с этой областью сразу по нескольким направлениям. Какие проекты в Тюмени вы считаете наиболее перспективными?

- Наше сотрудничество с Тюменью нача-

лось не в 2017-м... Его история уходит ещё во времена СССР. В Тюмени на постоянной основе находится советник Министерства экономики Великого Герцогства Люксембург Владислав Квасов, который уже многие годы сотрудничает с нашей палатой и благодаря которому и состоялась деловая поездка в этот регион.

Когда мы говорим «Тюмень», то сразу думаем о нефти и газе. Конечно, это основные секторы экономики, привлекающие туда инвесторов и бельгийских, и люксембургских, и из других стран ЕС, но Тюменская область – это ещё и 800 тысяч населения, это большой рынок потребления для компаний агросектора и компаний, работающих в других сферах. У нас есть, например, проект одной из бельгийских компаний, которая хочет разместить в этом российском регионе своё производство спецдежды.

Тюменская область - очень динамично развивающийся регион, и мы рассчитываем, что многие работающие в нём нефтегазовые российские компании будут заинтересованы в сотрудничестве с теми компаниями, представители которых входили в нашу делегацию.

- Сегодня много говорится о том, что в последние годы взаимоотношения руководства регионов и потенциальных инвесторов сильно изменилось. Бельгийско-Люксембургская ТПП уже давно успешно сотрудничает с Россией, а потому вы можете сравнить то, что было, с тем, что есть. Действительно ли эти изменения заметны?

- Наша палата работает с Россией с 1974 года. Она была создана ещё во времена Советского Союза для того, чтобы налаживать параллельные неофициальные контакты с предприятиями, с министерствами. Поначалу мы находились в Брюсселе и вели свою деятельность оттуда. Пять лет назад наша палата появилась в Москве, и сегодня головной её офис находится здесь. Здесь же, в Москве, находятся и представительства всех российских регионов, что позволяет нам напрямую знакомить компании с региональными властями, которые всячески оказывают им содействие при их инвестициях в эти регионы.

Качественные изменения в вашей экономике, произошедшие за эти годы, невозможно не заметить. Изменились и наши взаимоотношения с российскими регионами. Поначалу это были хаотичные предложения к сотрудничеству. Теперь регионы структурировали все свои преимущества, все те льготы, которые они представляют инвесторам. Сегодня при наличии определенной конкуренции между регионами существует еще и сотрудничество между ними, и в этом мы видим очень большой плюс. Потому что не

каждая компания может построить свои заводы во всех регионах России. Нужно объединяться и помогать друг другу.

- Из тех пяти лет, что вы находитесь в Москве, четыре года приходится на период санкций. Как это сказывается на работе, и когда, на ваш взгляд, это «двухстороннее безобразия» закончится?

- Мы являемся некоммерческой и неправительственной организацией. Мы действуем в интересах наших членов. Пять лет назад мы открывали свой офис здесь не потому что кому-то так хотелось, а потому что это было в интересах членов нашей палаты - бельгийских и люксембургских компаний.

Основной нашей целью было развитие новых проектов, и санкции очень сильно прогресс этих проектов затормозили. Однако развитие продолжается: наши компании увеличили свои производства и построили новые свои заводы. Например, бельгийская компания, находящаяся в Нижегородской области, запустила вторую завод в особой экономической зоне «Алабуга». Построены заводы в Санкт-Петербурге, Липецке, в Калужской области и в других регионах России.

Мы видим, как продолжается это развитие и эволюция наших компаний на территории Евразийского экономического союза. В этом году мы планируем провести большое мероприятие в Брюсселе, на котором будем говорить о том, что Россия сегодня – это не только Москва и даже не просто Россия. Это весь Евразийский экономический союз: Казахстан, Армения, Белоруссия, Киргизия - страны, в которых эти компании, оставаясь здесь, могут продолжать дальше своё развитие. Да и - давайте говорить честно: никакие запреты никогда не приносили пользы.

У нас многие понимают, что Россия сегодня является, наверное, самым перспективным рынком Европы. И будет таковым оставаться ещё как минимум ближайшие 50 лет.

Мы видим со стороны среднего и малого бизнеса Бельгии интерес к России, к размещению им здесь своих небольших производств. Но они ищут сегодня не просто места размещения, они ищут среди российских компаний партнёров, которым они могут предоставить свои возможности для вывода российской продукции на европейские рынки.

Я положительно смотрю на то, что сегодня происходит. Король Бельгии Филипп 23 июня присутствовал на московском стадионе «Спартак» на футбольном матче между командами Бельгии и Туниса. Это доказывает, что отношения между нашими странами улучшаются, восстанавливаются. Думаю, что, пройдя этот сложный период, они выйдут на новый уровень.



FROM BELGIUM TO... THE FAR EAST

The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in the Russian Federation dates back to 1974, and has been operating on a permanent basis in Moscow since 2013. The main line of its activity is the development of business cooperation of the Belgian-Luxembourg Economic Union (BLEU) and Russia. The Chamber actively cooperates with Russian and European state structures, regional governments, providing the easiest and fastest entry to the market. Every year business missions are conducted to Russian regions, and delegations from Russia are accepted in Luxembourg and Belgium.

Our interlocutor is the Director General, member of the Board of the Chamber Oleg Prozorov.

– Mr Prozorov, this year the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia once again took part in the St. Petersburg International Economic Forum. What agreements were signed? Did you manage to realize everything that was planned?

– Two agreements were signed. Since today we are trying to «target» not only the European part of Russia, but also far to the east – to its Asian part, the first one is with the Agency of the Far East for attracting investments and supporting exports, and the second – with the governor of the Penza region on cooperation to attract Belgian-Luxembourg companies to work in this region: for the possible localization of the production of the agro-industrial complex of Belgium and Luxembourg on its territory, and also to support the introduction of Russian companies' products to the European market.

The forum is first of all communication.

Since this year the number of participants was unprecedented – more than 15 thousand people - then we had a lot of meetings. We met with the leadership of the Russian regions, with representatives of Belgian, Luxembourg and Dutch companies who participated in the event. There have been many meetings with our colleagues from France, which had a very large delegation this year, as President Macron took part in the Forum together with Vladimir Putin.

We managed to do a lot of things at the Forum: for two days we visited both its main and additional events, which were held in the afternoon, in the evening, and at night. So I'll need new boot trees for my shoes...

– Last year, an agreement with the Novgorod region was signed at the forum «Belgium, Luxembourg – EAEU», which you annually organize in Moscow. What attracted you to this region?

– First of all, because this ancient Russian city was historically the center of trade with Western Europe, and for us it was important to somehow emphasize this connection of the centuries, to inform our Belgian and Luxembourg colleagues, companies-members of our Chamber. The second reason is the new governor of this region, Mr Nikitin. In our opinion, he is very active, he is a person who is rooting for this region with his heart. Today he has the opportunity to do and is doing a great deal to develop international relations of the city of Novgorod.

Once the Russian tsar, after running a ruler on the map, laid the route of a railway at a distance of 80 km from Novgorod, cutting it off from the main trade routes in this way. This is a historical injustice. And at the Forum Governor Nikitin signed an agreement with Russian Railways on the construction of a new railway line, which will allow developing this region economically and logistically on a par with the rest.



– After the Forum in St. Petersburg, a business mission to Novgorod took place, in September a similar mission is planned to Samara and Togliatti. What are the results of the past and the expectations of the forthcoming mission?

– In Novgorod, we had meetings with companies interested in exporting their products to foreign markets and visiting the IKEA plant, which impressed all the participants of the mission with its scale. This plant produces not just and not only furniture, but also wood chipboard. It produces according to some of their highly ecologically sound standards. The level of harmful substances, including adhesives, is reduced tenfold compared with Soviet GOSTs. This is IKEA's own standard, the company that keeps pace with the times. IKEA was interested in one of the Belgian companies, and they signed an agreement on future cooperation in the field of woodworking.

As for the trip to Samara and Togliatti, the first vice-president of our chamber, Mr Johan Franzevich Vanderplaetse, plans to lead this delegation. By the way, for the next two years he headed the European Business Association - the largest association of foreign capital in Russia. We see the merit of our Chamber in the fact that the Belgian first became the head of such a significant organization.

The mission to Samara and Togliatti will be focused on various sectors of the economy: the

automotive, food, chemical and pharmaceutical industries. We will also visit Schneider Electric, which is located in Samara. We hope that the weather will allow us to see all the beauty of Russian nature.

At the end of the year we also plan a visit with a business mission to Yaroslavl. In this city there is an enterprise of the Luxembourg company Astron, which constructed buildings for many European and international companies in Yaroslavl and other regions. We want to visit all these companies, so we have big plans. The first persons of the companies take part in such delegations. People are very busy, their calendars are very tightly scheduled, and it's a great success that we can unite them in one place.

– The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce is developing cooperation with the regions of Russia in various sectors: from agriculture to medicine. And which industries are priorities for your organization today?

– All members of the Chamber have equal rights, and all sectors of the economy are priority for us. Among the industries in which we are planning further development this year is aircraft construction, the automotive industry, agriculture, where we see very great opportunities for our Belgian and Luxembourg companies. As for logistics, that is, we have a large project to promote the port of Kaliningrad,

as a transshipment point for the delivery of goods produced in Russia to the port of Antwerp.

We also plan to engage in the development of such sector as services. We believe that Russia continues to need high-quality service. In order to provide services at the modern level, one must study, it is necessary to continue to attract European know-how here. We are not talking about technology, but about skills – those skills that we have received in century-old history of modern capitalist Europe and are now brought here, in Russia.

– Most regions of Russia are trying to improve their investment climate. For this purpose a large number of programs are being implemented at the regional and federal levels. What criteria are taken into account by the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce when choosing a region for new investment projects?

– We do not have priority regions, we work with all who wish to cooperate with the Belgian-Luxembourg business. Of course, when choosing locations to accommodate both production and logistics warehouses, each company chooses the categories and criteria that suit it. This is logistics, and access to minerals, and labor. It is also important to have special economic zones, territories of advanced economic development that allow companies to save a lot of money,

especially when entering the markets and when placing their productions. Our activities extend from Kaliningrad to the Far East, to which we are looking with great interest, as well as to other Russian regions, that are not so familiar to European business because of their geographical location.

– Your investment project in the Penza region is the most expensive in the history of bilateral relations. We are talking about the construction of a plant for deep processing of turkey meat. The preliminary cost of the project exceeds 5.5 billion rubles. Is there a project in the plans that can surpass it at a cost?

– The Penza region is one of the regions where Belgian companies were not actually present until recently. The agreement, signed with the governor of this region, will allow members of our Chamber to receive support when entering the region. As for the mentioned project, of course, it is very large. But our main goal today is to attract all sectors of the economy to the Penza region. We plan to bring a large delegation to this region next year, because this year all resources to attract members of the Chamber to such trips have actually been exhausted.

There are many goals of such a future trip. For example, the wood industry, which is important for us. Or minerals: there is a dolomite quarry in the Penza region, which, quite possibly, will attract specialists from Belgium.

– We continue to move deeper into the country... Today, Tyumen is considered the most investment-attractive region in Russia. In 2017, you have already started cooperation with this region in several areas. What projects in Tyumen do you consider the most promising?

– Our cooperation with Tyumen began not in 2017... Its history goes back to the times of the USSR. The adviser of the Ministry of Economy of the Grand Duchy of Luxembourg Vladislav Kvasov, who has been cooperating with our chamber for many years and thanks to which a business trip to the region took place, works in Tyumen on an ongoing basis.

When we say «Tyumen», we immediately think about oil and gas. Of course, these are the main sectors of the economy, attracting investors from Belgium, Luxembourg, and other EU countries, but the Tyumen region is also 800 thousand of the population, it is a large consumption market for companies of the agro-sector and companies operating in other spheres. We have, for example, a project of one of the Belgian companies, which wants to place its production of overalls in this Russian region.

The Tyumen region is a very dynamically developing region, and we expect that many Russian oil and gas companies operating in it will be interested in cooperation with those companies whose representatives were members of our delegation.

– Today much is said about the fact that in recent years the relationship between



the leadership of the regions and potential investors has changed dramatically. The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce has been successfully cooperating with Russia for a long time, and therefore you can compare what was, with what is: Are these changes really noticeable?

– Our Chamber has been working with Russia since 1974. It was created back in the days of the Soviet Union in order to establish parallel informal contacts with enterprises and ministries. At first we were in Brussels and conducted our activities from there. Five years ago our Chamber appeared in Moscow, and today its head office is here. Here, in Moscow, there are also representations of all Russian regions, which allows us to directly acquaint companies with regional authorities, which in every way assist them with their investments in these regions.

Qualitative changes in your economy that have occurred over the years cannot be overlooked. Our relations with Russian regions have also changed. Initially, these were chaotic proposals for cooperation. Now the regions have structured all their advantages, all those benefits that they represent to investors. Today, given the specific competition between the regions, there is also cooperation between them, and we see a very big plus in this. There is no company that can build its factories in all regions of Russia. We need to unite and help each other.

– Of those five years that you are in Moscow, four years fall on the period of sanctions. How does this affect your work, and when, in your opinion, will this «double-sided disgrace» over?

– We are not a commercial or governmental organization. We act in the interests of our members. Five years ago we opened our office here not because someone wanted so, but because it was in the interests of our

Chamber members – Belgian and Luxembourg companies.

Our main goal was the development of new projects, and the sanctions greatly hindered the progress of these projects. However, development continues: our companies have increased their production and built new factories. For example, a Belgian company based in the Nizhny Novgorod region launched its second plant in the special economic zone of Alabuga. Plants are built in St. Petersburg, Lipetsk, in the Kaluga region and in other regions of Russia.

We see how this development and evolution of our companies on the territory of the Eurasian Economic Union continues. This year we plan to hold a big event in Brussels, where we will say that Russia today is not only Moscow and not even Russia: it is the entire Eurasian Economic Union: Kazakhstan, Armenia, Belarus, Kyrgyzstan – countries, in which these companies, while remaining here, can continue their further development. And – let's be honest: no prohibitions have ever been of use.

Many of us understand that Russia today is probably the most promising market in Europe. And it will remain so for at least the next 50 years.

We see interest from the SMEs of Belgium in Russia, in placing their small productions here. But they are looking for more than just placements today, they are looking for partners among Russian companies to whom they can provide their opportunities to bring Russian products to European markets.

I look positively at what is happening today. King of the Belgians Philippe attended the Moscow stadium «Spartak» during the football match between the teams of Belgium and Tunisia on June 23. This proves that relations between our countries are improving, being restored. I think that after going through this difficult period, they will reach a new level.

ПУРАТОС

ИСТОРИЯ УСПЕХА ДЛИННОЮ В ВЕК

Продукцию с брендом PURATOS вы вряд ли найдёте на прилавках булочных и кондитерских. Но это не значит, что вы её никогда не пробовали. «ПУРАТОС» – международная группа компаний, предлагающая широкий ассортимент инновационных продуктов для хлебопекарной, кондитерской и шоколадной промышленности. Её продукция помогает как крупным предприятиям, так и небольшим частным пекарням и кондитерским развивать свой бизнес и завоевывать своего потребителя.

Наш собеседник – генеральный директор «ПУРАТОС Россия» Наталья Петренко.



100 ЛЕТ, 100 СТРАН, 100-ПРОЦЕНТНОЕ КАЧЕСТВО...

- Несколько слов об истории компании: когда, где и с чего она началась? Когда «ПУРАТОС» пришла в Россию, и что ей за это время удалось создать?

- Начнём с того, что в мире не так уж много крупных семейных компаний, которые имеют возможность с гордостью отпраздновать 100-летие своего успешного существования: преемственность поколений, политические изменения, экономические кризисы - всё это не всегда благотворно сказывается на деятельности не только компаний, но и целых стран, в том числе и тех, в которых мы работаем.

Но мы сейчас готовимся именно к такому событию, т.к. в 2019 году исполнится 100 лет, как компания «ПУРАТОС» была создана семьей Грот. В 1975 году её владельцами стали семьи Ван Бель и Демане. Затем к ним присоединились семьи Элис, Руис-Валс, Алессандри, Эскалер и Отегю и совсем недавно - несколько членов Исполнительного комитета Группы. Уже несколько поколений этих семей активно работают в рамках Группы «ПУРАТОС». Они профессионалы своего дела, с уважением

относятся и к продукции, которую производят, и к специалистам, для которых она предназначена.

Смыслом нашего существования является клиент. Уважение и знание потребностей потребителей нашей продукции наряду с желанием помочь в развитии их бизнеса являются отличительной чертой наших взаимоотношений. Мы всегда стремимся оказать нашим клиентам надежную поддержку.

На сегодняшний день продукция и услуги компании доступны в более чем 100 странах. Более 8 000 сотрудников работают для удовлетворения потребностей клиентов по всему миру.

Головной офис «ПУРАТОС Россия» находится в подмосковном Подольске, филиалы компании расположены в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Краснодаре, Самаре, Волгограде и Казани. Наши дистрибьюторы работают практически во всех регионах России. Это позволяет осуществлять доставку продукции в любую точку страны.

2009 год был ознаменован важным событием в истории компании «ПУРАТОС Россия» - в Подольске стартовало собственное производство. Вторая произ-

водственная площадка начала свою работу в 2016 году. Теперь практически весь ассортимент компании: растительные сливки, кондитерские глазури и начинки, хлебопекарные и кондитерские смеси - выпускаются в нашей стране, что позволяет партнерам «ПУРАТОС» не только оперативно управлять складскими запасами, но и работать на более выгодных условиях. Текущий ассортимент «ПУРАТОС Россия» насчитывает более 400 наименований продукции, 90% из которых производится локально.

При этом ассортимент компании постоянно расширяется и обновляется с учетом современных рыночных тенденций и предпочтений потребителей. Это гарантирует успешное развитие бизнеса наших клиентов и позволяет нам быть надежными партнерами в инновациях.

ИСКУССТВО СОБЛАЗНЕНИЯ

- Итак, «ПУРАТОС» развивается вместе со своими клиентами и партнерами компании. Среди ваших клиентов - промышленные предприятия, частные пекарни и кондитерские, кафе и рестораны. Чем вы смогли их привлечь и чем вы можете быть интерес-

НЫ ТЕМ, КТО ЗАДУМЫВАЕТСЯ НАД ТАКИМ ВОЗМОЖНЫМ СОТРУДНИЧЕСТВОМ?

- Несмотря на то, что хлебопекарная, кондитерская и шоколадная промышленности тесно связаны между собой, каждое из этих направлений требует специальных знаний и опыта, а также постоянных инвестиций в инновации.

Мы самостоятельно разрабатываем и производим каждый компонент в составе наших продуктов. Таким образом, мы можем предложить самые лучшие ингредиенты и решения для улучшения качества хлеба. Наш ассортимент включает: хлебобулочные (х/б) улучшители, ароматизаторы и закваски, активный х/б компонент «Отентик», х/б смеси, маргарины, ферменты, эмульгаторы, модульные улучшители и глазури. Производство наших хлебобулочных компонентов является вертикально интегрированным в том смысле, что мы разрабатываем и производим наши собственные эмульгаторы, ферменты, закваски и модульные улучшители – четыре основных составляющих наших улучшителей и смесей. Это позволяет нам предложить передовые решения для улучшения качества хлеба.

Кондитерское направление – это своего рода искусство соблазнения, для успеха которого требуется множество талантов и опыта. Благодаря продукции «ПУРАТОС», наши клиенты могут с легкостью освоить взаимодействие между тестом, начинкой и декором. Наш ассортимент включает кондитерские смеси, смеси для приготовления различных видов кремов и муссов, в том числе на растительных маслах, УНТ-продукты, кремообразные и фруктовые начинки, концентрированные сиропы, гели и глазури, помадки, ганаша, маргарины.

«ПУРАТОС» – эксперт в вопросах шоколада и его ценитель! Для нашего производства мы отбираем лучшие какао-бобы со всего мира, которые уникальны в зависимости от места своего происхождения. Вашему вниманию представлен полный ассортимент шоколада: от 100% натурального бельгийского, произведенного под маркой «Белколад», до широкого спектра локально произведенного шоколада высочайшего качества, шоколадных начинок и глазурей, которые применяются в х/б, кондитерском и шоколадном производстве. Наш ассортимент включает натуральный бельгийский и не только шоколад, шоколадные глазури и жировые начинки, какао и ореховые начинки, пралине и ореховые пасты. Мы ориентируемся в основном на применение шоколада в кондитерском производстве.

ВКУС ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

- Какие инновационные продукты и технологии вы предлагаете своим клиентам? И как на этом сказывается опыт различных культур?



- Чтобы помочь нашим клиентам создать самые вкусные хлебобулочные, кондитерские и шоколадные изделия в мире, мы проводим опросы потребителей, ведь именно они решают, каким продуктам отдать предпочтение. Нам нужно иметь четкое представление, как потребители выбирают, что предпочитают и как принимают решения. Для этого мы разработали методику анализа, который помогает получать еще больше информации о потребителях, их привычках и мироощущении, а также о будущих тенденциях. Мы можем помочь нашим клиентам определить потребительские предпочтения прямо на месте, где совершаются покупки, и затем дать рекомендации.

Для этих целей «ПУРАТОС» проводит в разных странах мира цикл мероприятий «Вкус завтрашнего дня». Это опрос потребителей, который предлагает глубокое понимание глобальных и локальных потребительских предпочтений, сформулированных в тенденциях будущего поведения потребителей по отношению к х/б, кондитерским и шоколадным изделиям. Наша цель – поиск новых бизнес-решений и разработка новых инновационных концептов. Для проведения исследований и получения более точных результатов «ПУРАТОС» предлагает использовать Сенсобас/Сенсобокс.

Сенсобас – это уникальная, полностью оснащенная сенсорная лаборатория на колесах, которая может провести исследования прямо там, где потребители совершают покупки и принимают решения. С ее помощью можно провести сенсорный анализ вкусовых предпочтений 300 человек в день. Полученные данные анализируются нашими специалистами, чтобы затем помочь нашим клиентам в поисках новых бизнес-решений с учетом предпочтений их потребителей.

В свою очередь, команда экспертов сенсорного анализа помогает узнать, как потребители воспринимают продукцию. Какие особенности потребители имеют в виду, когда говорят, что торт, например, сухой, и как мы можем помочь исправить это. Наша команда экспертов также изучает биологические и физиологические реакции на ароматы, внешний вид и текстуры/структуры изделий.

Кроме того, «ПУРАТОС» имеет в своем арсенале сеть различных инновационных центров, где опытные сотрудники могут обучить клиентов работе с продукцией компании, а также подобрать подходящие решения и дать рекомендации по внедрению новых бизнес-идей. Для решения бизнес-задач наших клиентов на сегодняшний день в составе «ПУРАТОС» функционирует 81 инновационный центр (6 из них – на территории России); Центр Вкуса Хлеба, на территории которого располагается уникальная Библиотека заква-

сок (более двух тысяч микроорганизмов); Индустриальный центр разработок и инноваций компании «ПУРАТОС», Центр шоколада «Белколада».

Постоянные инвестиции в исследования и разработки и чуткое восприятие ожиданий наших клиентов являются основным принципом работы «ПУРАТОС». Но чтобы разрабатывать продукты, мы сами должны развиваться. Именно поэтому мы постоянно изучаем необычные, даже провокационные технологии, ингредиенты и сырье, которые могут оказать влияние на нашу отрасль. Так, в 2014 году в Гроот-Байгардене (Бельгия) был открыт международный Центр обмена опытом, где будут развиваться глобальные технологии по разработке инноваций, которые в свою очередь будут дорабатываться в одном из 69 локальных исследовательских центров. Его площадь - 6000 кв. метров. А до этого «ПУРАТОС» открыл Азиатский центр развития в Китае.

ВКУС. ПОЛЬЗА. НАТУРАЛЬНОСТЬ

- Как вы относитесь к утверждению, что вкусная еда не может быть полезной и наоборот?

- В «ПУРАТОС» мы верим, что люди в будущем будут придавать все большее значение качеству их пищи. Поэтому мы стремимся предлагать продукты, которые сочетают в себе вкус и пищевую ценность и, как следствие, наиболее подходят потребителям для поддержания здорового образа жизни и получения удовольствия от еды.

Мы интегрируем правила здорового питания во все, что делаем. Этот метод служит еще одним критерием качества нашей продукции, а также подразумевает оптимизацию пищевой ценности наших продуктов (ингредиентов) и решений в зависимости от готовой продукции наших клиентов без ущерба для вкуса. «ПУРАТОС» уделяет особое внимание полезности ингредиентов, которые мы используем в нашем производстве.

На протяжении многих лет в «ПУРАТОС» разрабатывается ряд инновационных проектов в области здорового питания. Уже достигнуты значительные результаты, которые привели к увеличению использования количества зерен и семян, а также к сокращению количества жира и соли. В частности, в прошлом году в России была запущена линия по производству зерновых смесей и жидких улучшителей. Суммарная производительность линии составила 3 400 тонн готовой продукции в год.

В топе нашего списка приоритетов стоит и забота об окружающей среде. В последние годы мы добились в этом больших успехов, разрабатывая и внедряя инновационные решения в рамках нашей стратегии **ЗП**. Мы добились значительного **П**онижения уровня потребления воды и энергии; мы **П**ерерабатываем пищевые

отходы и биогаз, извлеченные из сточных вод; мы практикуем **П**овторное использование дождевой воды и солнечной энергии, что является частью нашего подхода к использованию возобновляемых источников энергии. Наши мероприятия имеют обширную географию: в 2014 и 2015 годах мы реализовали 170 экологических проектов на 35 объектах по всему миру. Все составляющие нашего бизнеса: от производства и складирования до продаж и дистрибуции - нацелены на повышенной осведомленности сотрудников «ПУРАТОС» и клиентов компании о необходимости заботиться о нашей планете сегодня, чтобы мы смогли сохранить ее для следующего поколения.

Мы все являемся частью социального сообщества, и помощь тем, кто менее благополучен, - это также возможность помочь следующему поколению. Наш проект по лесовосстановлению в Тикуле (Мексика) способствует сохранению плантаций какао и будущего биоразнообразия, и вместе с местным Музеем истории шоколада он также обеспечивает безопасную и стабильную занятость для местного населения, позволяя семьям оставаться вместе в регионе, почти лишенном рабочих мест.

В Индии и Бразилии «ПУРАТОС» открыл Школу пекарей для обучения обездоленных молодых людей и для возвращения нового поколения пекарей, кондитеров и шоколатье в места, где нет квалифицированных работников. В дополнение к пекарному делу, кондитерскому и шоколадному ремеслам студенты изучают компьютеры и финансы, а также узнают о новых методах и материалах в отрасли, что позволит им заработать достойные средства к существованию на растущем рынке, который не имеет квалифицированной рабочей силы.

ПЕРЕМЕНЫ – ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

- Возможно, вы хотели бы добавить еще что-то...

- Перемены – двигатель прогресса. Развитие и перемены – это двигатель работы компании «ПУРАТОС» на протяжении почти 100 лет работы на рынке хлебопечения, кондитерского и шоколадного производства.

Становление «ПУРАТОС» глобальным партнером для своих клиентов в области инноваций – это вековая история множества людей, которые умеют мечтать и воплощать свои мечты в жизнь. Не всегда с легкостью, ведь жизнь полна неожиданностей! Этими людьми движет командный дух, этика и качество, страсть, смелость и видение – шесть корпоративных ценностей, которые объединяют всех тех, кто был, есть и будет частью истории «ПУРАТОС» по всему миру.



PURATOS

A CENTURY-OLD SUCCESS STORY

President of PURATOS Russia,
Nikolay Vyacheslavovich Makovlev



You are unlikely to find products with the brand PURATOS on the shelves of bakeries and confectioneries. But this does not mean that you have never tried it. PURATOS is an international group of companies offering a wide range of innovative products for the bakery, confectionery and chocolate industries. Its products help both large enterprises and small private bakeries and confectioners to develop their business and get their customers.

Our interlocutor is the CEO of PURATOS Russia Natalia Petrenko.

100 YEARS, 100 COUNTRIES, 100% QUALITY...

– A few words about the history of the company: when, where and how did it appear? When did Puratos come to Russia, and what has it managed to create here during this time?

– To begin with, there are not so many large family companies in the world that have the opportunity to proudly celebrate the 100th anniversary of their successful existence: the succession of generations, political changes, economic crises – all this does not always have a beneficial effect on the activities of not only companies, but also entire countries, including those in which we work.

But we are now preparing specifically for this event, because in 2019 it will be 100 years since the company PURATOS was established by the Grot family. In 1975, its owners were the families of Van Bel and Demane. Then they were joined by

the families Alice, Ruiz-Wales, Alessandri, Escaler and Otegu, and more recently several members of the Group's Executive Committee. Several generations of these families have been actively working within the PURATOS Group. They are professionals in their field, respect both the products they produce and the specialists for whom it is designed.

The purpose of our existence is the Client. Respect and knowledge of the needs of consumers of our products, along with the desire to help them develop their business are the hallmark of our relationship. We always strive to provide our customers with reliable support.

To date, the company's products and services are available in more than 100 countries. More than 8,000 employees work to meet the needs of customers around the world.

The head office of PURATOS Russia is located in Podolsk in the Moscow region,

the company's branches are located in St. Petersburg, Novosibirsk, Ekaterinburg, Krasnodar, Samara, Volgograd and Kazan. Our distributors work in almost all regions of Russia. This allows us to deliver products to anywhere in the country.

2009 was marked by an important event in the history of the company PURATOS Russia – its own production was started in Podolsk. The second production site began its work in 2016. Now practically the whole assortment of the company – vegetable cream, confectionary glazes and fillings, bakery and confectionery mixes are produced in our country, which allows PURATOS partners not only to manage inventory quickly, but also to work on more favorable terms. The current assortment of PURATOS Russia includes more than 400 items of products, 90% of which are produced locally.

At the same time the range of company's products is constantly expanding and

updated taking into account modern market trends and consumer preferences. This ensures the successful development of our customers' business and allows us to be reliable partners in innovation.

«THE ART OF SEDUCTION»

– So, PURATOS develops together with its customers and partners of the company. Among your customers are industrial enterprises, private bakeries and confectioneries, cafes and restaurants. How have you managed to attract them, and what can you be interesting to those who think about such possible cooperation?

– Despite the fact that the bakery, confectionery and chocolate industries are closely related, each of these areas requires special knowledge and experience, as well as a constant investment in innovation.

We independently develop and produce each component in our products. Thus, we can offer the best ingredients and solutions for improving the quality of bread. Our assortment includes: bakery improvers, flavors, innovative ingredient O-tentic, bread mixes, margarines, enzymes, emulsifiers, modular improvers and glazes. The production of our bakery ingredients is vertically integrated in the sense that we develop and produce our own emulsifiers, enzymes, ferments and modular improvers – the four main components of our improvers and mixes. This allows us to offer the most advanced solutions for improving the quality of bread.

Confectionery is a kind of art of seduction, the success of which requires a lot of talents and experience. Thanks to the products of PURATOS, our customers can easily master the interaction between the dough, filling and decor. Our range includes: patisserie mixes, vegetable creams, UHT products, cream and fruit fillings, concentrated syrups, gels and glazes, sweets, ganaches, margarines.

PURATOS – expert in chocolate and its connoisseur! For our production, we select the best cocoa beans from around the world, which are unique depending on the place of their origin. We offer you a full range of chocolate: from 100% real Belgian, produced under the brand name Belcolade, to a wide range of locally produced chocolate of the highest quality, compound chocolate, fat based fillings, praline and nut pastes that are used in bread, confectionery and chocolate production. We focus mainly on the use of chocolate in the patisserie applications.

«TASTE OF TOMORROW»

– What innovative products and technologies do you offer to your customers? And how does the experience of different cultures affect this?



– To help our customers create the most delicious bakery, confectionery and chocolate products in the world, we conduct consumer surveys, because they decide which products to give preference to. Therefore, it is extremely important for our customers to have accurate information about the needs, demands and future expectations of consumers. We need to have a clear idea of how consumers choose, what they prefer, and how they make decisions. To this end, we have developed a methodology for analyzing consumer preferences, which helps to obtain even more information about consumers, their habits and attitude, and about future trends. We can help our customers identify consumer preferences right on the spot where the purchases are made, and then give recommendations.

For these purposes, PURATOS conducts a series of events «Taste of Tomorrow» in different countries around the world. This is a consumer survey that offers a deep understanding of global and local consumer preferences, formulated in the trends of future consumer behavior in relation to bread, confectionery and chocolate products. During the survey, about 11,000 consumers from 25 countries were interviewed to understand what they really want when it comes to product selection. Our goal is to find new business solutions and develop new innovative concepts. To conduct research and obtain more accurate results, PURATOS suggests using Sensobus/Sensobox.

Sensobox is a unique, fully equipped, sensor laboratory on wheels that can conduct research right where consumers make purchases and make decisions. With its help, you can conduct a sensory analysis of taste preferences of 300 people a day. The data obtained is analyzed by our specialists to help our clients in finding new business solutions, taking into account the preferences of their customers.

In turn, the team of experts in sensory analysis helps to find out how consumers perceive products. What features do consumers have in mind when they say that a cake, for example, is dry and how can we help fix it? Our team of experts also studies biological and physiological responses to flavors, appearance and texture/structure of products.

In addition, PURATOS has a network of various innovation centers in its arsenal, where experienced employees can train customers to work with the company's products, as well as find suitable solutions and give recommendations on the introduction of new business ideas. To address the business challenges of our customers to date, the PURATOS comprises 81 innovation centers (6 of them in Russia); the Center for Bread Flavor, on the territory of

which there is the unique sourdough library (more than two thousand microorganisms); Industrial Bakery and Patisserie Competence Centres, Chocolate Center Belcolade.

Constant investments in research and development and responsive perception of our customers' expectations are the main principle of the work of PURATOS. But to develop products we must develop ourselves. That's why we are constantly studying unusual, even provocative technologies, ingredients and raw materials that can influence our industry. So, in 2014 in Groot-Beigarden (Belgium) an international Inspiration Center was opened where global technologies for innovation development will be developed, which in turn will be developed in one of 69 local research centers. Its area is 6000 square meters. And before that, PURATOS opened the Asian Development Center in China.

«TASTE. HEALTH. PLEASURE»

– What do you feel about the statement that delicious food cannot be healthy and vice versa?

– In PURATOS, we believe that people in the future will attach increasing importance to the quality of their food. Therefore, we strive to offer products that combine taste and nutritional value, and, as a consequence, are most suitable for consumers to maintain a healthy lifestyle and enjoy eating.

We integrate the rules of healthy nutrition into everything we do. This method serves as another criterion for the quality of our products, and also implies the optimization of the nutritional value of our products (ingredients) and solutions depending on the finished products of our customers without compromising taste. PURATOS pays special attention to the value of the ingredients that we use in our production.

For many years, PURATOS has been developing a number of innovative projects in the field of healthy nutrition. Significant results have already been achieved, which led to an increase in the use of grain and seeds, as well as a reduction in the amount of fat and salt. In particular, last year the line for the production of grain mixtures and liquid improvers was launched in Russia. The total capacity of the line is 3,400 tons of finished products per year.

Responsible care of our environment is high on our list of priorities and in recent years we have made great strides in reducing our environmental footprint by developing and implementing innovative solutions as part of our 3R strategy. We have significantly **R**educed our consumption of water and energy; we **R**ecycle materials as varied as food waste and biogas recovered from wastewater; and **R**eused rainwater and solar energy are part of our approach to the use of renewable energy. Our efforts are widespread: in 2014 and 2015 we

implemented 170 environmental projects on 35 sites across the world. We have targeted every part of our business, from manufacturing and warehousing to sales and distribution, raising awareness among Puratos employees and our customers of the need to care for our planet today, so that we ensure it is in good shape for the next generation.

We are all part of the social community and help those who are less well-off, this is also an opportunity to help the next generation. Our reforestation project in Tikul (Mexico) promotes the conservation of cocoa plantations and future biodiversity, and together with the local Museum of Chocolate History, it also provides safe and stable employment for the local population, allowing families to stay together in a region almost devoid of jobs.

PURATOS opened a school of bakers in India and Brazil to train unfortunate young people and to nurture a new generation of bakers, confectioners and chocolatiers in places where there are no skilled workers. In addition to bakery, confectionery and chocolate crafts, students study computers and finance, learn about new methods and materials in the industry that will enable them to earn decent livelihoods in a growing market that does not have a skilled workforce.

«CHANGES IS AN ENGINE OF PROGRESS»

– Perhaps you would like to add something important...

– Let's sum up how we strive to be a reliable partner in innovation. The finished products of our customers are the starting point of our developments. To help them create better products, we collect and provide them with additional information about consumers. To promote further growth of our clients' business, we put their expectations at the center of our partnership. And in order to continue to anticipate their expectations and meet the future demands of consumers, we are constantly investing in improving our developments and conducting research.

Change is an engine of progress. Development and change is an engine of the company PURATOS for almost 100 years of work in the bakery, confectionery and chocolate production market.

The emergence of PURATOS as a global partner for its clients in the field of innovation is a century-old history of many people who know how to dream and realize their dreams. Not always with ease, because life is full of surprises! These people are driven by team spirit, ethics and quality, passion, courage and vision – six corporate values that unite all those who were, are and will be a part of the history of PURATOS around the world.



ПРОТОНЫ НАДЕЖДЫ

В этом году главе представительства бельгийской компании IBA в России / СНГ исполнилось 50 лет. Мы подумали, что это отличный повод встретиться, чтобы пообщаться, подвести промежуточные итоги и наметить планы на будущее.

2018 год богат в семье Макаренко на юбилеи. Не только у Кирилла, но и у его жены Анны в этом году круглая дата. Они вместе пошли в школу, попали в один класс, сели за одну парту и с тех пор идут по жизни вместе. И в этом проявляется весь характер Кирилла – постоянство и настойчивость. О себе он говорит сдержанно, зато о работе – с удовольствием. Потому что работа – и есть он.

- Как давно Вы работаете в компании IBA?

- В компанию я пришел работать в 2015 году, возглавив представительство компании в России и в странах СНГ.

- В чем Вы видите смысл Вашей работы?

- К сожалению, ситуация с онкологическими заболеваниями в мире и в нашей стране очень серьезная. И эта проблема только нарастает, затрагивая все большее количество людей. Не миновала сия чаша и мою семью. Стремясь достигнуть результатов в работе, обеспечить приход в Россию самых современных технологий лечения рака, я всегда помню о моем папе, ушедшем от онкологического заболевания, и хочу, чтобы как можно больше людей было спасено от этого страшного недуга.

- Расскажите, пожалуйста, о компании IBA.

- Бельгийская компания IBA (Ион Бим Апликейшнс С.А. - Ion Beam Applications S.A.) является мировым лидером в разработке и производстве высокотехнологичного меди-

цинского оборудования, применяемого в протонной терапии и позитронно-эмиссионной томографии для диагностики и лечения онкологических заболеваний.

В 2016 году IBA отметила своё 30-летие.

Штаб-квартира IBA расположена в г. Лувен-ла-Нев, Бельгия. IBA насчитывает более 1 500 сотрудников по всему миру.

IBA развивает инновационные технологии по четырём направлениям: протонная терапия, радиофармпроизводство, дозиметрия и индустриальные решения.

Оборудование IBA для производства радиофармпрепаратов установлено во многих ведущих онкологических центрах мира, а также в России, Казахстане, Азербайджане, Армении и Белоруссии. Количество пользователей циклотронов IBA неуклонно увеличивается.

Дозиметрическое оборудование производства нашей компании пользуется заслуженным авторитетом в большинстве радиологических отделениях онкологических центров по всему миру, в том числе и в России.

Компания также поставляет самые передовые индустриальные системы для стерилизации медицинских приборов и фармацевтических препаратов, фитосанитарной обработки импортируемой/экспортируемой продукции, холодной пастеризации широкого спектра продуктов питания, обработки композитов, улучшения и сшивания полимеров, окраски стекла и драгоценных

каменей, легирования полупроводников, обеспечения досмотра грузов в воздушных, наземных и морских портах и др.

- Что такое протонная терапия?

- Протонная терапия – это не панацея от рака, а наиболее высокотехнологичный и эффективный инструмент лечения раковых опухолей, имеющий значительные преимущества перед обычной фотонной терапией.

Какие это преимущества? Фотоны – это легкие частицы, и их полет можно сравнить с выстрелом дробью, с довольно большим разлетом и широким поражающим воздействием, в том числе на здоровые ткани до и за опухолью. Протоны – это ядра водорода, которые намного тяжелее, и благодаря физическому явлению, которое называется пик Брэгга, они летят как пуля, и по воле врача останавливаются точно в определенной точке. Соответственно, их поражающее воздействие большое и очень точное.

Отсюда вытекает главное достоинство протонной терапии в сравнении с традиционной лучевой терапией – это ювелирная точность воздействия, при котором окружающие опухоль здоровые ткани не повреждаются, а опухолевые клетки, напротив, получают максимальную степень облучения.

Применение протонной терапии позволяет достигнуть высокой результативности лечения, снизить риски возникновения осложнений и метастазирования, уменьшить время лечения и ускорить восстановление после лечения.

Протонная терапия позволяет облучать те виды опухолей, для которых риск сильных побочных эффектов был прежде непомерно велик – к примеру, опухоли вблизи спинного или головного мозга. В отдельных случаях протонная терапия – единственный метод устранения метастазов. Она позволяет облучать даже глазное яблоко и сетчатку глаза, не повредив глазной нерв и головной мозг.

И, конечно же, следует особо выделить эффективное применение протонной терапии в детской онкологии, когда приоритетом является сохранение роста, интеллекта, косметического эффекта, эндокринной функции, фертильности и функции органов. Поэтому здесь протоны имеют колоссальное преимущество.

Последние исследования доказывают, что показатели выживаемости увеличиваются не только у детей, но и у взрослых, снижается количество рецидивов, повышается эффективность, и растущее количество исследований подтверждает, что протонная терапия имеет очевидные преимущества во всех возрастных группах.

- Я правильно понимаю, что преимущества лечения на протонных системах для детей бесспорны?

- Несомненно, именно дети являются основной целевой группой для протонной терапии. И если для ребенка есть любая необходимость в дистанционной лучевой терапии, то это должна быть протонная терапия. Почему? Потому что она вне всяких сомнений лучше остальных методов - дети поправляются и живут нормальной жизнью. Мы не имеем права допускать, чтобы у детей возникало вторичное проявление рака или инвалидизация, если мы можем этого избежать.

Как я уже сказал, это касается и взрослых с опухолями головного мозга, опухолями, которые лежат рядом с критически важными тканями, органами, структурами. Например, можно пролечить пациента на фотонах и спасти ему жизнь, но с огромным риском потери зрения. И если можно минимизировать этот риск на протонах, даже учитывая значительную разницу в цене лечения, то разве можно в этой ситуации думать об экономической целесообразности?

Может быть и так, что пациент сам за свои деньги хочет лечиться протонами, надеясь на потенциальную возможность большей результативности. Эти шансы для него жизненно важны, и разве можно в таком случае лишать его этой надежды? Здесь встают вопросы коммерческого плана, платного лечения, вопросы частно-государственного партнерства.

В настоящее время возможности применения протонной терапии все расширяются, потому что появляется действительно много доказательств преимущества этого метода лечения.

- А сколько времени требуется на лечение?

- Врач определяет план лечения. Сама процедура лечения или одна фракция занимает всего пару минут. Однако протоны - это



очень мощное оружие и «стрелять» надо очень точно. Для этого при каждой процедуре должно быть обеспечено правильное позиционирование пациента, что занимает время. Таким образом, на взрослого пациента уходит в среднем полчаса, а на ребенка – больше.

- Как Вы видите перспективы протонной терапии в сравнении с другими методами лечения?

- Применение протонной терапии кардинально меняет ситуацию в лечении онкологических заболеваний и открывает новые горизонты как перед врачами, так и перед пациентами. Очевидно, что благодаря существенным преимуществам уже в обозримом будущем протонные системы могут прийти на смену существующим линейным ускорителям, которые достигли максимума в своем техническом совершенствовании. Развитие и проектирование центров протонной терапии в мире показывает, что мировая онкология все увереннее движется в направлении развития протонной терапии.

- Наверняка и в нашей стране на данный момент протонная терапия крайне необходима...

- Без всякого сомнения! И врачи и, особенно, пациенты ждут этот эффективный инструмент. Однако возникает ряд вопросов.

Во-первых, насколько она необходима каждому конкретному пациенту, учитывая стоимость лечения. Однако надо понимать, что зачастую речь идет о выборе между жизнью и смертью.

Второй вопрос касается необходимого количества центров протонной терапии для нашей страны. В соответствии с современными подходами считается, что до 20% от всех больных, которым показана лучевая терапия, должны получить очень большой выигрыш от протонов по сравнению с фотонами. Соответственно, если в России по разным оценкам 300-350 тысяч человек нуждаются в дистанционной лучевой терапии, то приблизительно 60-70 тысячам пациентов показана протонная терапия.

Значительное количество российских пациентов, которым показана протонная терапия сегодня, пытается получить это лечение в зарубежных центрах протонной терапии. Хотелось бы, чтобы такие возможности были обеспечены в нашей стране.

С учетом того, что пропускная способность одной лечебной протонной комнаты составляет около 350 пациентов в год, то требуемое количество таких комнат очень значительно. Если бы наша страна могла бы уже сегодня позволить себе пропускать через протонную терапию всех больных, то я был бы очень счастлив. Однако, будучи реалистом и учитывая, с одной стороны, объективные экономические факторы, а, с другой стороны, огромную географическую протяженность нашей страны, я считал бы, что было бы целесообразно построить как минимум 5-7 подобных центров, равномерно распределенных по всей стране.

Со своей стороны мы предоставляем инструменты для решения этой задачи. Эти инструменты с каждым годом становятся более совершенными и более доступными.

- А какова текущая ситуация с протонным лечением у нас в стране?

- Необходимо отметить, что Советский Союз в 70-е годы имел значительную долю всего мирового опыта протонной терапии. Стоит упомянуть протонные центры в Дубне, Троицке, Гатчине. Затем в России наступил в этой области застой, а, точнее, упадок, и мы отстали. В этих центрах медицинское подразделение функционирует на базе экспериментальной установки и обеспечивает лечением десятки пациентов в год.

Есть и системы современной отечественной разработки. Это очень хорошо. Однако надо признать, что это сильно ограниченный вариант протонной терапии, поскольку не имеет гантри – устройства, которое позволяет доставлять пучок в любую точку облучения. В настоящее время практически все мировые протонные центры оснащены гантри.

Со своей стороны по возможности мы стараемся взаимодействовать с российскими научными центрами и корпорациями, занимающимися протонной терапией. В частности, мы имеем очень тесные контакты с Объединенным институтом ядерных исследований (г. Дубна). Взаимодействуем с медицинским подразделением ГК Росатом.

С большим удовлетворением могу отметить успешное взаимодействие с Федеральным медико-биологическим агентством (ФМБА России) и большой личный вклад руководителя ФМБА России В.В. Уйба в развитие протонной терапии в России.

- Есть ли новые тренды?

- С учетом недавнего заявления Президента России В.В. Путина о необходимости реализовать Общенациональную программу по борьбе с онкологическими заболеваниями интерес к высокотехнологическим методам лечения сейчас на максимуме.

Кроме того, растет интерес и со стороны частных инвесторов к реализации проектов в области протонной терапии на условиях государственно-частного партнерства.

Несомненно, что при должной поддержке государства эти проекты могут быть реализованы в ближайшее время к огромному удовлетворению большого количества пациентов, которые ждут широкомасштабного прихода протонной терапии в России.

- Каково место компании в мире и в России?

- Количество протонных центров в мире постоянно растет, и в настоящее время компания IBA, продолжая сохранять лидирующие позиции на рынке, реализует целый ряд проектов по строительству центров протонной терапии в Европе, Америке и Азии.

В России в г. Димитровграде (Ульяновская область) готовится к запуску Феде-

ральный высокотехнологичный центр медицинской радиологии Федерального медико-биологического агентства, оснащенный нашей системой протонной терапии Proteus® PLUS с четырьмя процедурными комнатами.

- Каким Вы видите будущее протонной терапии?

- Сегодня все работают над миниатюризацией оборудования для протонной терапии. Это очень важно – сделать ее дешевле, потому что если упадет стоимость создания центра и снизятся затраты на эксплуатацию, то затраты государства или пациента окажутся меньше, и протонной терапией сможет воспользоваться большее количество пациентов.

Это не просто, но мы постоянно работаем в этом направлении, чтобы системы протонной терапии становились компактнее и доступнее. И у нас есть успехи.

- Чем же выделяется ваша компания на фоне конкурентов?

- Производителей протонных систем можно посчитать практически на пальцах одной руки. Наша компания единственная в мире, которая производит две различные системы протонной терапии. Это система Proteus® PLUS (Протеус ПЛЮС), классическая многокомнатная система, и уникальная компактная однокомнатная система Proteus® ONE (Протеус УАН). Ни одна другая компания в мире не предлагает такую полную гамму для оснащения центров протонной терапии в зависимости от любых конкретных потребностей и задач.

Система Proteus® ONE на сегодня является наиболее востребованной системой в мире.

Новейшие однокомнатные системы протонной терапии меньше, быстрее и надежнее, чем традиционные системы, а самое главное – система может быть размещена на площади менее 350 м², а ее стоимость и эксплуатационные расходы значительно ниже, чем для существующих многокомнатных систем. Это открывает самые новые возможности для внедрения в России протонной терапии.

- Как вы продвигаете ваше оборудование?

- С целью ознакомления с нашим оборудованием мы предлагаем специалистам заинтересованных профильных центров посетить действующие протонные центры, оснащенные нашими системами, для ознакомления с их возможностями и опытом их эксплуатации. Все наши технические решения уже апробированы на практике и доказали свою максимальную эффективность в ведущих мировых клиниках.

Кроме того, при поддержке правительства Королевства Бельгии и европейских банков мы предлагаем и финансовые решения для реализации протонных проектов.

Мы всеми силами продвигаем протоны надежды.



PROTONS OF HOPE

This year, the Director of the representative office of the Belgian company IBA in Russia & CIS celebrated his 50th anniversary. We think that this is an excellent occasion to meet, talk and sum up the interim results and outline plans for the future.

The year 2018 is rich in anniversaries for the Makarenko family. Not only Kirill, but also his wife Anna celebrates anniversary this year. They went to school together, got into one class, sat down at one desk and since then have been living together. And the entire character of Kirill is manifested in this – persistence and perseverance. He speaks modestly about himself, but about work – with pleasure. Because he is the work.

– How long have you been working for IBA?

– I joined the company in 2015, when I headed the company's representative office in Russia and the CIS countries.

– What do you see the essence of your work?

– Unfortunately, the situation with oncological diseases in the world and in our country is very serious. And this problem only grows, affecting more and more people. This trouble has affected my family too. In an effort to achieve results in the work, to ensure the arrival of the most advanced cancer treatment technologies in Russia, I always remember my father, who has died of cancer, and I want as many people as possible to be saved from this terrible disease.

– Can you tell us about IBA?

– The Belgian company IBA (Ion Beam Applications SA) is the world leader in the development and production of high-tech medical equipment used in proton therapy and positron emission tomography for the diagnosis and treatment of cancer.

IBA celebrated its 30th anniversary in 2016.

The headquarters of IBA is located in Louvain-

la-Neuve, Belgium. IBA has more than 1,500 employees worldwide. The offices of IBA are located in Europe, the USA, China and Russia.

IBA develops innovative technologies in four areas: proton therapy, radiopharmaceuticals production, dosimetry and industrial solutions.

IBA equipment for the production of radiopharmaceuticals has been installed in many leading cancer centers in the world, as well as in Russia, Kazakhstan, Azerbaijan, Armenia and Belarus. The number of users of IBA equipment is steadily growing.

The dosimetric equipment manufactured by our company enjoys well-deserved authority in most radiological departments of cancer centers around the world, including Russia.

The company also supplies the most advanced industrial systems for sterilization of medical devices and pharmaceuticals, phytosanitary treatment of imported/exported products, cold pasteurization of a wide range of food products, processing of composites, improvement and cross-linking of polymers, glass and gemstone dyeing, semiconductor doping, inspection of air, land and sea ports, etc.

– What is proton therapy?

– Proton therapy is not a panacea for cancer, but the most high-tech and effective treatment for cancer tumors, which has significant advantages over conventional photon therapy.

What are the advantages? Photons are light particles, and their flight can be compared to a shotgun shot, with a rather large spread and a wide damaging effect, including on healthy tissues before and after the tumor. Protons are the nuclei of hydrogen, which are much heavier,

and thanks to the physical phenomenon called the Bragg peak, they fly like a bullet and, at the doctor's request, stop exactly at a certain point. Accordingly, their effects are large and very accurate.

Hence the main advantage of proton therapy in comparison with traditional radiotherapy is the jeweler's precision of the effect, in which the healthy tissues surrounding the tumor are not damaged, and the tumor cells, on the other hand, receive a maximum degree of ray treatment.

The use of proton therapy allows achieving high effectiveness of treatment, reducing the risks of complications and metastasis, reducing the time of treatment and accelerating recovery after it.

Proton therapy enables irradiating those types of tumors for which the risk of strong side effects was previously unreasonably high – for example, tumors near the spinal cord or brain. In some cases, proton therapy is the only method of eliminating metastases. It allows us to irradiate even the eyeball and the retina of the eye, without damaging the ophthalmic nerve and brain.

And, of course, one should especially highlight the effective use of proton therapy in pediatric oncology, when the priority is to preserve growth, intelligence, cosmetic effect, endocrine function, fertility and organism functions. Therefore, the protons have a colossal advantage here.

Recent studies prove that survival rates increase not only in children, but also in adults, the number of disease recurrence decreases,

effectiveness increases, and a growing number of studies confirm that proton therapy has obvious advantages in all age groups.

It can be said that proton therapy is the gold standard in the treatment of cancer.

– Thus, as far as I understand, the benefits of treatment with proton systems for children are indisputable?

– Undoubtedly, it is children who are the main target group. And if there is any need of a child for remote radiation therapy, then it must be proton therapy. Why? Because it is beyond any doubt better than other methods – children recover and live a normal life. We do not have the right to allow children to have a secondary appearance of cancer or disability, if we can avoid it.

As I said, this applies to adults with brain tumors, tumors that lie next to critical tissues, organs, structures. For example, you can treat a patient on photons and save his or her life, but with a huge risk of loss of vision. And if it is possible to minimize this risk with protons, even given the considerable difference in the price of treatment, how can one in this situation think about economic efficiency?

It may also be that patients want to be treated with protons for their own money, hoping for the potential for greater effectiveness. These chances are vitally important for them, and how can they be deprived of their hope? Here there are questions of the financial side, paid treatment, questions of private-state partnership.

At present, the possibilities of using proton therapy are expanding, because there is indeed a lot of evidence of the advantages of this method of treatment.

– And how long does the treatment last?

The doctor determines the treatment plan. The procedure of treatment or one fraction takes only a couple of minutes. However, this is very powerful equipment and it is necessary to «shoot» very accurately. To do this, each procedure must ensure the correct positioning of the patient, which takes time. Thus, an adult patient - takes an average of half an hour, and a child - more.

– What do you see the prospects for proton therapy in comparison with other methods of treatment?

– The use of proton therapy dramatically changes the situation in the treatment of cancer and opens up new horizons for both doctors and patients. Obviously, due to significant advantages proton systems can replace the existing linear accelerators already in the foreseeable future, which have reached their maximum in their technical development. Development and design of centers of proton therapy in the world shows that world oncology is increasingly moving towards the development of proton therapy.

– Certainly, today proton therapy is extremely necessary in our country...

– Without any doubts! Both doctors and, especially, patients are waiting for this effective



method. However, a number of issues arise. However, one must understand that often it is a matter of choosing between life and death.

First, how much it is necessary for each particular patient, given the cost of treatment.

The second question concerns the necessary number of centers of proton therapy for our country. In accordance with modern approaches, it is believed that up to 20% of all patients who receive radiation therapy should receive a serious advantage from protons compared to photons. Thus, if in Russia, according to different estimates, 300-350 thousand people need remote radiation therapy, then approximately 60-70 thousand patients need proton therapy.

A significant number of Russian patients who are indicated for proton therapy are trying to get this treatment in foreign centers of proton therapy. I would like to see such opportunities provided in our country.

Given that the capacity of one therapeutic proton room is about 350 patients per year, the required number of such rooms is very significant. If our country could afford to treat all the patients with proton therapy today, then I would be very happy. However, being realistic and taking into account, on the one hand, objective economic factors, and on the other hand, the huge geographical extent of our country, I would consider that it would be advisable to build at least 5-7 similar centers evenly distributed throughout the country.

For our part, we provide tools to solve this problem. These tools are becoming more advanced and accessible every year.

- And what is the current situation with proton treatment in our country?

- It should be noted that in the 1970s the Soviet Union had a significant share of the world's experience in proton therapy. It is worth mentioning the proton centers in Dubna, Troitsk, Gatchina. Then there was a stagnation in this area in Russia, and, more precisely, a decline, and we fell behind. In these centers, the medical unit operates on the basis of an experimental facility and provides treatment for dozens of patients per year.

There are systems of modern domestic development. It is very good. However, it must

be admitted that this is a very limited version of proton therapy, since it does not have a gantry device that allows the beam to be delivered to any point of irradiation. Currently virtually all world proton centers are equipped with gantry.

For our part, whenever possible, we try to interact with Russian research centers engaged in proton therapy. In particular, we have very close contacts with the Joint Institute for Nuclear Research (Dubna). We interact with the medical unit of the SC Rosatom.

I can note with great pleasure the successful cooperation with the Federal Biomedical Agency (FMBA of Russia) and the personal contribution of the head of the FMBA of Russia V.V. Uiba in the development of proton therapy in Russia.

- Are there any new trends?

- Taking into account the recent statement of the President of Russia V.V. Putin about the need to implement a national program to fight cancer, interest in high-tech methods of treatment is now at a maximum.

In addition, there is growing interest from private investors to implement projects in the field of proton therapy on the terms of public-private partnership.

Undoubtedly, with due support of the government, these projects can be implemented in the near future to the huge satisfaction of a large number of patients who are waiting for a large-scale arrival of proton therapy in Russia.

- What is the place of the company in the world and in Russia?

- The number of proton centers in the world is constantly growing, and at present IBA, continuing to maintain a leading position in the market, is implementing a number of projects for the construction of proton therapy centers in Europe, America and Asia.

In Russia, in Dimitrovgrad (Ulyanovsk region), the the Federal High-Tech Center for Medical Radiology with four treatment rooms equipped with Proteus® proton therapy system of the Federal Biomedical Agency is being prepared for launch.

- What do you see the future of proton therapy?

- Today, everyone is working on

miniaturization of the equipment for proton therapy. It is very important to make it cheaper, because if the cost of the center's creation falls and the operating costs are reduced, then the final cost for the state or patient will be less, and more patients will be able to use proton therapy.

It's not easy, but we constantly work in this area to make the systems of proton therapy more compact and available. We have achieved some success.

What makes your company different in comparison with competitors?

- Manufacturers of proton systems can be counted practically on the fingers of one hand. Our company is the only one in the world that produces two different systems of proton therapy. These are the Proteus® PLUS systems, the classic multi-room systems and the unique compact one-room systems Proteus® ONE. No other company in the world offers such a complete range for equipping proton therapy centers, depending on any specific needs and tasks.

The most modern one-room proton therapy systems are smaller, faster and more reliable than traditional systems, and most importantly - the system can be located on an area of less than 350 m², and its cost and operating costs are significantly lower than for existing multi-room systems. This opens up new opportunities for the introduction of proton therapy in Russia.

The Proteus® ONE system is the most popular system in the world today.

- How do you promote your equipment?

- In order to get acquainted with our equipment, we offer specialists of interested specialized centers to visit the existing proton centers equipped with our systems to get acquainted with their capabilities and operating experience. All our technical solutions have already been tested in practice and proved their maximum effectiveness in leading clinics in America and Europe.

In addition, with the support of the Government of the Kingdom of Belgium and European banks, we also offer financial solutions for the implementation of proton projects.

We in every way advance hope protons.





INNOPROM

9–12 июля 2018, Екатеринбург
Страна-партнер: Республика Корея

ГЛАВНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА **ИННОПРОМ**

ТЕМА:
**ЦИФРОВОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**



600+

индустриальных
компаний-
экспонентов

50 000

посетителей:
профессиональная
аудитория более 60%

Более 100

стран мира

160+

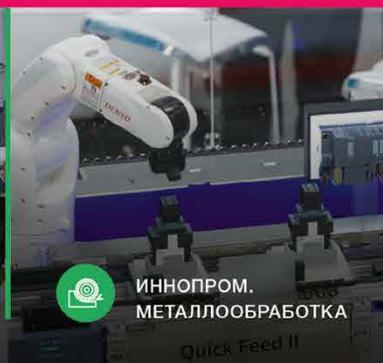
деловых
мероприятий



**ИНДУСТРИАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**



**МАШИНОСТРОЕНИЕ
И ПРОИЗВОДСТВО
КОМПОНЕНТОВ**



**ИННОПРОМ.
МЕТАЛЛООБРАБОТКА**



**ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ**

Организатор



**МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**

Оператор



ГРУППА КОМПАНИЙ **FORMIKA**

WWW.INNOPROM.COM

#ИННОПРОМ2018

#ЦИФРОВОЕПРОИЗВОДСТВО

Телефон горячей линии:
8-800-700-82-31

#DIGITALMANUFACTURING

реклама

Business DIALOG Media

International **RBC**
Russian Business Gu

 With the support of the CCI of Russia
www.tpprf.ru



INNOPROM 2018
THEMATIC TRACK
GERMAN-RUSSIAN INITIATIVE
FOR DIGITALIZATION OF
ECONOMY



MATTHIAS SCHEPP:
«We are developing digital cooperation
between Russia and Germany (GRID)»



РОССИЯ-ГЕРМАНИЯ: ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИАЛОГА

О перспективах экономического сотрудничества России и Германии редактору журнала RBG Марии Суворовской рассказал председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты Маттиас Шепп.

- Г-н Шепп, расскажите, пожалуйста, об истории создания ВТП.

- Немецкий бизнес традиционно инвестирует в Россию на протяжении долгих лет и даже столетий. Логичным этапом в развитии экономических отношений стало создание в 1995 году Союза немецкой экономики в Российской Федерации – объединения немецких компаний, занимающихся в России предпринимательской деятельностью. В декабре 2007 года Союз немецкой экономики был преобразован в Российско-Германскую внешнеторговую палату (ВТП) с сохранением основных функций Союза. Сегодня ВТП представляет собой крупнейшее иностранное бизнес-сообщество в России, и это еще

раз доказывает наличие крепких экономических связей между обеими странами.

- Какие цели и задачи вы ставили себе на старте, и насколько они изменились сейчас?

- Ключевыми ориентирами в деятельности ВТП были и остаются интересы наших компаний-членов вкупе с тенденциями времени. Сегодня в России насчитывается около 5000 компаний с немецким участием, на которые приходится свыше 270 тыс. рабочих мест в стране, как недавно отметил президент России Владимир Путин. Несмотря на охлаждение в политике, а также на волатильность экономики, практически ни одна важная немецкая компания не ушла из

России. Они производят здесь, налаживают новые контакты с российскими компаниями, вносят свой вклад в развитие экономики, активно способствуют внедрению новых стандартов. А мы им в этом помогаем: являясь посредником между бизнес-сообществом и госструктурами, мы отстаиваем интересы компаний и делаем все возможное для продолжения этого диалога.

- Кто ваши участники? По какому принципу вы принимаете в свой ряды бизнес, на что ориентируетесь в первую очередь?

- В настоящий момент ВТП насчитывает более 800 компаний. Большинство компаний-членов - из обрабатывающей

промышленности, но в целом у нас представлен самый разнообразный спектр отраслей: машиностроение, аграрии, химическая промышленность, автопром, информационные технологии, банковские услуги, страхование и консалтинг. Компании проходят стандартную процедуру вступления в ВТП, очень важно при этом понимать потребности компании и ее цели пребывания в ВТП.

- Каковы главные проблемы, с которыми приходится сталкиваться вашим членам?

- В наших опросах о деловом климате в России, которые мы регулярно проводим среди наших компаний, в течение последних лет в списке препятствий традиционно лидируют бюрократическая нагрузка, изменение конъюнктуры в России, волатильность рубля и, конечно, особенно в последние четыре года, санкции. Кроме того, здесь же компании указывают на сложности в условиях финансирования, а также протекционизм на фоне политики импортозамещения. Последний фактор особенно ощутим при проведении тендеров и получении каких-либо разрешений.

- Дуальное профобразование – исключительно немецкая модель. Доказала ли она эффективность в условиях российской действительности?

- Немецкая модель дуального профессионального образования может решить

проблему нехватки кадров на местах. Наши компании-члены, выходя на российский рынок, часто ощущали и ощущают эту проблему на себе: здесь очень непросто найти востребованных немецким бизнесом специалистов, например, мехатроников. В 2013 году ВТП запустила проект по внедрению системы дуального профобразования VETnet (Vocational Education & Training), который основывается на стратегической концепции Союза торгово-промышленных и внешнеторговых палат Германии «Экспорт профобразования». В рамках проекта – в сотрудничестве с пятью компаниями и шестью профессиональными училищами – ВТП предложила на выбор семь профессий. На сегодняшний день VETnet насчитывает уже 65 «дуальных» выпускников: это ни много ни мало 20 мехатроников, 10 специалистов розничной торговли, 6 операторов контактного центра, 3 пекаря, 15 мясников, 8 поваров и 3 специалиста по складской логистике. Мы в первую очередь ценим качество и хотим, чтобы выпускники нашего проекта соответствовали уровню заданной цели. И теперь мы будем рады, что наряду с такими участниками проекта, как производитель сельхозтехники CLAAS, и торговые сети «Зельгрос» и «Глобус», другие компании также в дальнейшем присоединятся, и количество выпускников будет постоянно расти.

- В каком направлении планируете развиваться в ближайшее время?

- Сейчас, как и два года назад, когда я пришел в ВТП, тенденции времени являются одним из ключевых ориентиров. В частности, это цифровизация экономики. Два года назад мы создали Комитет по цифровым технологиям, в рамках которого успешно ведут деятельность несколько рабочих групп, электронная коммерция и электронный маркетинг, информационная безопасность, стартапы. Совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) и Восточным комитетом германской экономики мы запустили германо-российскую инициативу по цифровизации российской экономики (GRID). Мы надеемся, что инициатива позволит ускорить внедрение концепции «Индустрии 4.0» в России при помощи ноу-хау немецкого бизнеса.

На фоне возрастающего значения Евразийского экономического союза (ЕАЭС) среди наших компаний-членов мы активно развиваем постоянный диалог по вопросам технического регулирования и содействуем эффективному общению компаний с профильными организациями.

В этом году мы также запустили и успешно развиваем дальше мультимедийный проект «Мастера России: сделано по-немецки», цель которого – представить достижения российско-германского бизнеса. Ознакомиться с проектом можно на сайте russlandmeister.de или русскоязычной версии russlandmeister.de/ru.





RUSSIA-GERMANY: CONTINUATION OF THE DIALOGUE

The chairman of the German-Russian Chamber of Commerce Matthias Schepp spoke with the editor of the magazine Maria Suvorovskaya about the prospects for economic cooperation between Germany and Russia.

– Mr. Schepp, can you tell us about the history of the creation of the German-Russian Chamber of Commerce.

– German business has been traditionally investing in Russia for many years and even centuries. A logical step in the development of economic relations was the creation of the German Economic Union in the Russian Federation in 1995, an association of German companies engaged in entrepreneurial activities in Russia. In December 2007, the German Economic Union was transformed into the German-Russian Chamber of Commerce (AHK) with the preservation of the Union's main functions. Today, the AHK is the largest foreign business community in Russia, and this once again proves the existence of strong economic ties between the two countries.

– What goals and objectives did you set yourself at the beginning, and how much have they changed now?

– Key focus in the work of the AHK have been and remain the interests of our member companies coupled with the trends of the time. Today in Russia there are about 5000



companies with German participation, which account for more than 270 thousand jobs in the country, as Russian President Vladimir Putin has recently noted. Despite the cool down in politics, as well as the volatility of the economy, virtually no large German company left Russia. They produce here, establish new

contacts with Russian companies, contribute to the development of the economy and actively promote the introduction of new standards. And we help them in this: being an intermediary between the business community and state structures, we advocate the interests of companies and do our best to continue this dialogue.

– Who are your participants? What principle do you follow taking business aboard, what are you focusing on first?

– At the moment, the AHK has more than 800 member companies. Most of them are from the processing industry, but in general we have the most diverse range of industries – machine building, agrarians, the chemical industry, automotive industry, IT, banking, insurance and consulting. Companies undergo a standard procedure for joining the AHK, it is very important to understand the needs of the company and its purpose of staying in the AHK.

– What are the main problems that your members face?

– The bureaucratic burden, the challenging economic environment in Russia, the volatility of the ruble and, of course, especially in the last four years – the sanctions, have traditionally been on the list of obstacles in our surveys on the business climate in Russia, which we regularly hold among our companies. In addition, companies here also point out difficulties in terms of financing, as well as protectionism against the background of the import substitution policy. The latter factor is particularly noticeable in tenders and the receipt of any permits.

– The dual vocational education is an exclusively German model. Did it prove effective under Russian conditions?

– The German model of dual vocational

education can solve the problem of shortage of personnel – especially in the regions. Our member companies, entering the Russian market, often faced and face this problem: it is very difficult to find specialists in demand for German business, for example, mechatronics. In 2013, the AHK launched a project to introduce the dual vocational education system, called VETnet (Vocational Education & Training), which is based on the strategic concept of the Association of German Chambers of Industry and Commerce «Export of vocational education». Within the framework of the project – in cooperation with five companies and six vocational schools – the AHK offered a choice of seven professions. To date, VETnet has already 65 «dual» graduates: 20 mechatronics, 10 retailers, 6 contact center operators, 3 bakers, 15 butchers, 8 cooks and 3 specialists in warehouse logistics. We first of all value quality and we want graduates of our project to meet the level set. We are happy that along with our existing participants, new companies will also join us in the future and the number of graduates will constantly grow. Currently VETnet consists of companies such as the manufacturer of agricultural machinery CLAAS, as well as the large trade networks Selgros and Globus.

– In which direction are you planning to develop in the near future?

– Now, like two years ago, when I came to the AHK, trends are one of the key guides. In particular, this is the digitalization of the economy. Two years ago, we created the Committee on Digital Technologies, within which several working groups successfully operate – E-commerce and E-marketing, Information Security, and Start-ups. Together with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP) and the German Committee on Eastern European Economic Relations, we launched the German-Russian Initiative for Digitalization of the Economy (GRID). We hope that the initiative will accelerate the introduction of the concept of Industry 4.0 in Russia with the help of the know-how of German business.

Against the backdrop of the growing importance of the Eurasian Economic Union (EAEU) we are actively developing an ongoing dialogue among our member companies on technical regulation issues and promoting effective communication between companies with relevant organizations.

This year we also launched and successfully develop a multimedia project «Die Russland-Meister», whose goal is to present the achievements of German businesses in Russia. You can get acquainted with the project on the website russlandmeister.de or the Russian version at russlandmeister.de/ru.



ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА БЕЗ ГРАНИЦ



Международное экономическое сотрудничество в новых реалиях



ГЕРМАНО-РОССИЙСКАЯ ИНИЦИАТИВА ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (GRID)

Президент Российской Федерации В. Путин в одном из Посланий Федеральному Собранию предложил запустить масштабную программу развития экономики нового технологического направления, так называемую цифровую экономику. По его словам, цифровая экономика - это новая основа для развития систем государственного управления, бизнеса, социальной сферы и общества. Создание подобной модели - вопрос национальной безопасности и независимости России. Именно поэтому развитие цифровой модели экономической системы - это важная составляющая развития страны в целом.

В связи с этим на Петербургском международном экономическом форуме 2017 года было объявлено о создании германо-русской инициативы по цифровизации экономики (German Russian Initiative for Digitization of the Economy, GRID). С немецкой стороны участниками инициативы стали компании «Сименс», SAP, Bosch, а также Российско-Германская внешнеторговая палата и Восточный комитет германской экономики. С российской стороны инициаторами выступили Российский союз промышленников и предпринимателей, компании Ростелеком и «Цифра» (входит в ГК «Ренова»), а также инновационный центр «Сколково». Недавно к инициативе присоединилась Госкорпорация «Ростех», в финальной стадии находятся переговоры с

«Фольксваген Груп Рус».

Главная задача инициативы - внедрение лучших европейских практик в областях цифровизации и инновации в российскую экономику с целью увеличения ее конкурентоспособности. Обмен опытом между участниками в цифровой области поможет также улучшить качество немецко-русских продуктов и повысить их долю на мировом рынке.

В настоящее время в России уже реализуется целый ряд совместных российско-германских проектов с использованием цифровых технологий. Проходит совместная работа по внедрению концепции «цифровое предприятие» в бизнес-процессы российских предприятий, созданы цифровые энергетические системы, в том числе с использованием тех-

нологий «умных сетей» (Smart Grid). В частности, компании «Сименс» и «КамАЗ» работают по внедрению концепции «цифрового предприятия», что подразумевает создание единой платформы для мониторинга и оперативного управления различными объектами производства в режиме реального времени, а также модернизацию существующего оборудования. Предприятие из Набережных Челнов подписало соглашение с «Сименс». Немецкая компания обеспечит запуск новой модельной линейки и модернизирует производство под нее. Оно должно стать «умным». Под этим понимают цифровые двойники и технологии энергосбережения.

Помимо сотрудничества с «КамАЗом» «Сименс» развивает отношения с ОАО «РЖД», в Москве успешно работает Центр обработки и анализа данных, открытый в депо «Подмосковная», где проводится диагностика и сервисное обслуживание пригородных электропоездов «Ласточка». В Санкт-Петербурге и Калининграде «Сименс» реализует проекты «умных» электрических сетей для местного электросетевого хозяйства.

Таким образом, совместное взаимодействие позволяет не только ускорить разработку инновационных технологий в России, но также позволяет сокращать время от разработки до внедрения инноваций в производство, что дает импульс для дальнейшего развития во всех сферах. Именно поэтому особую важность приобретают глобальные партнерства и инновации. В этом плане GRID является эффективным инструментом адаптации передового опыта в сфере цифровизации экономики.

Главными целями инициативы являются активное развитие российско-германского диалога на самом высоком общественно-политическом уровне, выработка практических рекомендаций руководителям российских предприятий по переходу на новый качественный цифровой уровень, налаживание путей взаимодействия между организациями, формирующими российскую экономику, и лидерами рынков Европы, а также поддержка российских организаций в формировании и реализации их стратегии по цифровизации коммерческого сектора и экономики страны. В существующих условиях взаимных санкций между Россией и Европой это взаимодействие особенно ценно и необходимо как для российской, так и для немецкой стороны.

На одной из встреч, проведенной в рамках запущенной около года назад «Германо-Российской инициативы по цифровизации», представители деловых кругов двух стран, партнеры по GRID, рассказали о своих планах по реализации двусторонних встреч, бизнес-миссий, форумов как на руководящем, так и на экспертном уровнях. В дорожную карту на 2018 год попали более 30 мероприятий самой разной направленности: от сессий дизайн-мышления и экспертных сессий до референциальных

визитов на фабрики с уже внедренными технологиями 4.0 как в России, так и в Германии, и даже собственная номинация в премии в рамках промышленного марафона «Эффективное производство».

«СИМЕНС»: ОБЪЕДИНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ И ЦИФРОВОЙ МИР...

Как уже было сказано выше, компания «Сименс», которая в настоящее время является одним из мировых лидеров в области развития и внедрения инновационных технологий, уже приступила к внедрению цифровых решений на российском рынке. Обладая инновационными технологиями для нефтяной и газовой промышленности, в сфере производства и передачи энергии, транспорта, а также решениями для городской инфраструктуры, «Сименс» вносит существенный вклад в модернизацию России. Так, совместно с Минпромторгом и партнерами они реализуют программу создания единой цифровой платформы для российской промышленности, известной как «4.0 RU». В ее основу положена разработанная «Сименс» открытая операционная система промышленного интернета вещей Mind Sphere, решающая ключевую задачу объединения реального и цифрового миров.

Для изучения потребностей российского рынка «Сименс» в этом году провела опрос среди российских компаний на тему дигитализации (перевод информации в цифровую форму), который выявил четкую закономерность: отечественный бизнес видит конкретную пользу от перехода на «цифровые рельсы» и уже имеет стратегию по дигитализации своего производства. И именно с таким посылом компания выходит на активизацию взаимодействия с российскими предприятиями. Одним из «проводников» между производителями и потребителями новых инновационных технологий и выступает GRID.

На предстоящей международной выставке «ИННОПРОМ» в Екатеринбурге Российско-Германская внешнеторговая палата при поддержке ООО «Центр информации немецкой экономики» организует поездку делегации немецких компаний в Екатеринбург и планирует провести в рамках «ИННОПРОМ-Ма» конференцию «Будущее мобильности».

Международная выставка «ИННОПРОМ» - уникальная площадка, объединяющая представителей ключевых секторов промышленности: от энергетики и машиностроения до автоматизации и металлообработки. В 2018 году инновационные решения для отраслей промышленности будут представлены на стендах крупнейших производителей, в том числе и «Сименс». В этом году особый акцент компания делает на презентации цифровых технологий и их применении. Особое место в ней займет тема трансформации энергетической отрасли. Компания представит «цифровые подстанции», «умные сети», специальное программное обеспечение для

● ● ●

Аркадий Дворкович,
председатель фонда
«Сколково»,
(заместитель
председателя
Правительства РФ
до мая 2018 г.): «Мы
рассчитываем, что эта
инициатива станет
одним из инструментов
для повышения
эффективности
российской
экономики, который
позволит повысить
производительность
труда и создавать
конкурентоспособные
товары и услуги для
глобального рынка».

7 февраля 2018 г.

● ● ●



Маттиас Шепп, председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты: «Совместная инициатива показывает, что сотрудничество в важнейших сферах будущего возможно и в непростые политические времена».

«интеллектуального» управления электрическими сетями. Именно цифровая трансформация призвана изменить экономику: повысить производительность труда, снизить себестоимость выпуска продукции, ускорить процессы производства, а также обеспечить эффективный сервис и более длительный жизненный цикл изделий.

ВРЕМЯ «ЦИФРЫ»

Помимо компании «Сименс» в «ИННОПРОМЕ» примет участие компания «Цифра», которая предоставляет бизнесу в России и за рубежом готовые отраслевые решения в области прогнозной аналитики и анализа данных, мониторинга промышленного оборудования, персонала и технологических процессов. На международном форуме она представит концепцию цифрового производства, охватывающую все этапы – от подключения оборудования к промышленному интернету вещей до управления производственными процессами с помощью искусственного интеллекта. «ИННОПРОМ» также выбран стартовой площадкой для презентации нового бизнес-направления - цифровое горнодобывающее предприятие.

Одним из ключевых событий станет запуск онлайн-образовательного проекта «Академия». На стенде компании все дни выставки работает лекторий, где ведущие эксперты по цифровизации проведут открытые лекции. Первые курсы «Академии» проведут участники GRID, где представят немецкий взгляд на проекты по цифровизации.

Компания успешно создала и внедряет

собственную технологическую платформу для развёртывания и эксплуатации систем «цифра-советчик» для металлургии, нефтехимии, химии. «Цифра» имеет свои системы для повышения эффективности работы промышленного оборудования «Диспетчер» и Foreman, к которым подключен самый большой станочный парк в России – более 6000 станков в 200 предприятиях.

Совместно с Госкорпорацией «Росатом» разработана специально под потребности мелкосерийного производства цифровая система управления производством «Призма».

SAP: «ЦИФРОВОЙ АКСЕЛЕРАТОР» БИЗНЕСА

В современном мире конкурентоспособность страны на мировом рынке напрямую зависит от степени развития цифровых технологий и скорости их внедрения в производство. Россия активно включилась в процесс цифровой трансформации, фокусным направлением и для государства, и для бизнеса становится сейчас внедрение «Индустрии 4.0» в промышленном секторе. Для этого необходимо создать благоприятные условия для быстрого и органичного проникновения новых цифровых технологий во все сферы производства. Инициатива GRID была создана именно для решения таких задач.

Один из участников инициативы, компания SAP, стала для клиентов «цифровым акселератором»: вместе с партнерами они создают новые решения, открывают инновационные лаборатории, адаптируют под

А. Шохин, президент РСПП: «Полагаем, что B2B встречи, обучающие семинары, параллельно с непосредственным ознакомлением работы по реализации стратегии «Индустрия 4.0», которые будут реализованы в ходе данного визита, позволят российскому бизнесу, членам GRID и потенциальным его участникам повысить свою цифровую конкурентоспособность, расширить портфолио проектов, открыть новые рыночные ниши, сосредоточиться на поддержании самых высоких стандартов качества».

А. Шохин призвал не упускать возможность принимать участие в мероприятиях, которые состоятся в рамках реализации инициативы.



Целями инициативы являются:

- активизация российско-германского диалога на самом высоком общественно-политическом уровне для использования европейского опыта и лучших практик в сфере цифровизации и развития инноваций;
- ускорение трансформации российской экономики и увеличение конкурентных преимуществ немецкой и российской продукции за счет обмена опытом и создания эталонных моделей взаимодействия;
- расширение присутствия компаний на рынках стран-партнеров GRID, а также налаживание путей взаимодействия между организациями, формирующими российскую экономику, и лидерами рынков Европы;
- поддержка российских организаций в формировании и реализации их стратегии по цифровизации коммерческого сектора и экономики страны.

специфику российского бизнеса глобальные концепции «Индустрии 4.0».

Промышленные гиганты вместе с SAP создают уникальные, востребованные отраслью продукты на основе суперинновационных технологий – блокчейна, больших данных, машинного обучения. Так, первый в России пилотный проект по 3D-позиционированию персонала в режиме реального времени, разработанный командой специалистов НЛМК и SAP, отслеживает все перемещения сотрудников и изменение режимов работы оборудования, позволяет предотвратить внештатные ситуации и повысить безопасность персонала в условиях опасного производства.

В июле в Москве будет открыт центр цифрового лидерства SAP, он станет вторым подобным инновационным центром SAP в мире после Нью-Йорка. В нём будут расположены демо-зоны, пространство для дизайн-мышления, зоны для прототипирования – чтобы клиенты и участники экосистемы могли вместе работать над новыми технологическими решениями. Кроме мероприятий SAP, в центре будут проходить экскурсии, лекции и другие мероприятия по ИТ-тематике. Также планируется разместить в нем и часть совместных инновационных лабораторий с клиентами.

Целью всех этих мероприятий является

Задачи первого этапа:

1. Проведение регулярных мероприятий на уровне бизнеса и органов власти для продвижения темы цифровизации и обмена опытом внедрения концепции «Индустрия 4.0». Целевой аудиторией данных мероприятий являются представители коммерческого и некоммерческого секторов, государственные служащие и СМИ.
2. Разработка дорожной карты, конкретных мер и рекомендаций по решению вопросов и оптимизации процессов, связанных с цифровизацией в экономическом секторе.
3. Создание модели и механизмов эффективного международного и межсекторного взаимодействия для реализации концепции «Индустрия 4.0».
4. Запуск шоу-рума, демонстрирующего достижения немецких предприятий по реализации концепции ИНДУСТРИИ 4.0 и цифровизации экономики.

активизация работы по развитию новых современных технологий, которые определяют ключевые возможности для развития международного сотрудничества в отраслях цифровой экономики.

СКОЛКОВО: ИНДУСТРИЯ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ

Наряду с ведущими немецкими компаниями в России по инициативе президента РФ создан и успешно развивается отечественный проект «Сколково». Перед ним стоит задача трансформации российской экономики и перехода от сырьевой модели к современной экономике знаний и высокотехнологичной продукции. Для этого фонд «Сколково» поддерживает талантливых ученых и технологических предпринимателей из всех регионов России и создает максимально благоприятные условия для развития и реализации их потенциала. Цель фонда - создание экосистемы для успешного предпринимательства и исследований в областях энергоэффективности и энергосбережения, передовых промышленных технологий, биомедицинских, стратегических компьютерных технологий и программного обеспечения.

Центр «Сколково» с самого начала был задуман как международный проект. На сегодняшний день более 250 сколковских компаний представлены на зарубежных рынках США, Европы и Азии, центр плотно работает с почти сотней российских и иностранных технологических корпораций, активно участвует в процессах цифровой трансформации России, проводимой в рамках государственной программы «Цифровая экономика», и выступает центром компетенций по нормативному регулированию «цифры».

Так, в марте 2019 года в технопарке «Сколково» пройдет ИТ-выставка SEBIT Russia. Это первое мероприятие SEBIT в России. Основные направления выставки – интернет вещей, искусственный интеллект, блокчейн, мобильные решения и мобильность будущего, разработки в области безопасности, дроны и другие беспилотные системы.

Также фонд плотно сотрудничает с Российско-Германской внешнеторговой палатой в Москве, пять сколковских стартапов приняли участие в роудшоу Start-Up! Germany в октябре 2017 года по тематикам «Индустрия 4.0», «энергоэффективность и логистика», второе роудшоу планируется осенью этого года.

В рамках «ИННОПРОМ-2018» старший вице-президент по инновациям фонда «Сколково» Кирилл Каем примет участие в панельной дискуссии «Цифровизация в промышленных секторах: раскрывая потенциал будущего», а исполнительный директор кластера передовых производственных технологий Алексей Беля-



Игорь Богачев, генеральный директор компании «Цифра»: «В этом году мы выбрали «ИННОПРОМ» в качестве основной площадки для презентации основных направлений бизнеса и новых проектов. Мы планируем заключить ряд важных соглашений, способствующих развитию российской цифровой промышленности, в том числе с нашими немецкими партнерами по инициативе».

ков модерировать экспертную сессию GRID «Цифровизация на практике. Применение германского опыта в российских реалиях».

В течение всего года GRID организует свыше 200 мероприятий в различных форматах и городах, на которых пройдет общение деловых кругов российского и немецкого бизнеса.

А.Н. Шохин, президент Российского союза промышленников и предпринимателей, акцентировал внимание на запланированном на осень 2018 года референциальном визите российских деловых кругов на заводы – «в гости» к немецким компаниям-партнерам по GRID.

DIGITAL ECONOMY WITHOUT BORDERS



GERMAN-RUSSIAN INITIATIVE FOR DIGITALIZATION (GRID)

President of the Russian Federation Vladimir Putin in one of the Addresses to the Federal Assembly proposed to launch a large-scale program of economic development of a new technological direction, the so-called digital economy. According to him, the digital economy is a new basis for the development of public administration, business, social sphere and society. The creation of such a model is a matter of

national security and independence of Russia. That is why the development of the digital model of the economic system is an important component of the development of the country as a whole.

In this regard, the creation of the German-Russian Initiative for Digitalization (GRID) was announced at the St. Petersburg International Economic Forum in 2017. Siemens, SAP, Bosch, as well as the Russian-German Foreign Trade Chamber and the Eastern Committee of the German Economy

became participants of the initiative from the German side. The initiators of the Russian side are the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Rostelecom and Tsifra (part of the Renova Group of Companies), as well as the Skolkovo Innovation Center. Recently, Rostec State Corporation has joined the initiative, there are negotiations with Volkswagen Group Rus in the final stage.

The main goal of the Initiative is the introduction of the best European practices



Arkady Dvorkovich,
Chairman of the
Skolkovo Foundation,
(Deputy Chairman of
the Government of the
Russian Federation until
May 2018): «We expect
that this initiative will
be one of the tools to
improve the efficiency
of the Russian economy,
which will increase labor
productivity and create
competitive goods and
services for the global
market»

February 7, 2018



in the areas of digitalization and innovation in the Russian economy with a view to increasing its competitiveness. The exchange of experience between participants in the digital field will also help improve the quality of German-Russian products and increase their share in the global market.

At present, Russia is already implementing a number of joint Russian-German projects using digital technologies. Joint work is being done to introduce the concept of a «digital enterprise» into the business processes of Russian enterprises, digital energy systems have been created, including using Smart Grid technologies. In particular, Siemens and KamAZ are working to introduce the concept of a «digital enterprise», which means creating a single platform for monitoring and operational management of various production facilities in real time, as well as upgrading existing equipment. The enterprise from Naberezhnye Chelny signed an agreement with Siemens. The German company will ensure the launch of a new model line and modernize production

for it. It should become «smart». This is understood as digital twins and energy saving technologies.

In addition to cooperation with KAMAZ, Siemens is developing relations with Russian Railways; the Data Processing and Analysis Center is successfully operating at the Podmoskovnaya depot in Moscow, where diagnostics and servicing of suburban electric trains Lastochka is being carried out. In St. Petersburg and Kaliningrad, Siemens is implementing Smart Grid projects for the local electricity grid.

Thus, joint cooperation allows not only accelerating the development of innovative technologies in Russia, but also reducing the time from development to the introduction of innovations in production, which gives an impulse for further development in all areas. That is why global partnerships and innovations are of particular importance. In this regard, GRID is an effective tool for adapting best practices in the field of digitalization of the economy.

The main objectives of the Initiative





Matthias Schepp, Chairman of the board of the Russian-German Chamber of Commerce: «The joint initiative shows that cooperation in the most important spheres of the future is possible even in difficult political times»



• • •

A. Shokhin, President of the RSPP: «We believe that the B2B meetings, training seminars, in parallel with direct familiarization with the work on the implementation of the strategy Industry 4.0, which will be implemented during this visit, will allow Russian business, GRID members and potential participants to raise its digital competitiveness, expand the portfolio of projects, open new market niches, focus on maintaining the highest quality standards» A. Shokhin urged not to miss the opportunity to take part in the events that will take place within the framework of the Initiative.

• • •

are the active development of the Russian-German dialogue at the highest socio-political level, the development of practical recommendations to the leaders of Russian enterprises on the transition to a new qualitative digital level, the establishment of ways of interaction between the organizations that form the Russian economy, and the leaders of the markets in Europe, as well as the support of Russian organizations in the formation and implementation of their strategy for the digitization of the commercial sector and the country's economy. Under the existing conditions of mutual sanctions between Russia and Europe, this interaction is particularly valuable and necessary for both the Russian and German sides.

Representatives of the business circles of the two countries, partners on GRID, spoke about their plans for the implementation of bilateral meetings, business missions, forums at the top-management level and at the expert level, as well as at the meetings held within the framework of the German-Russian Initiative for Digitalization launched about a year ago. The road map for 2018 included more than 30 events of very different orientations: from sessions of design thinking and expert sessions to referential visits to factories with 4.0 technologies already implemented in Russia and Germany, and even its own nomination for premiums within the framework of the industrial marathon «Effective production».

SIEMENS: COMBINING REALITY AND THE DIGITAL WORLD...

As already mentioned above, Siemens, which is currently one of the world leaders in the field of development and implementation of innovative technologies, has already begun to implement digital solutions in the Russian market. Possessing innovative technologies for the oil and gas industry, in the production and transfer of energy, transport, and solutions for urban infrastructure, Siemens makes a significant contribution to the modernization of Russia. Together with the Ministry of Industry and Trade, they are implementing a program to create a single digital platform for Russian industry, known as 4.0 RU. It is based on the open operating system of the industrial Internet of things Mind Sphere developed by Siemens, which solves the key task of combining the real and digital worlds.

This year, Siemens conducted a survey among Russian companies on the topic of digitalization to study the needs of the Russian market. The survey revealed a clear pattern: domestic business sees the concrete benefits of moving to a «digital track» and already has a strategy for the digitalization of their production. And it is with this message that the company is stepping up cooperation with Russian

enterprises. GRID acts as one of the «guides» between producers and consumers of new innovative technologies.

At the forthcoming International Exhibition Innoprom in Ekaterinburg, the Russian-German Chamber of Foreign Trade with the support of the Center for Information of the German Economy organizes a business trip of a delegation of German companies to Ekaterinburg and plans to hold a conference «Future of Mobility» in the framework of Innoprom.

The International Trade Fair Innoprom is a unique platform that unites representatives of key sectors of the industry: from power engineering and machine building to automation and metalworking. In 2018, innovative solutions for industries will be presented at the booths of the largest manufacturers, including Siemens. This year, the company puts special emphasis on the presentation of digital technologies and their application. The topic of transformation of the energy sector will take a special place in it. The company will present «digital substations», «smart networks», special software for «intelligent» management of electrical grids. It is the digital transformation that is designed to change the economy: to increase labor productivity, to reduce the cost of production, to accelerate the production processes, and to provide efficient service and a longer life cycle of products.

«DIGITAL» TIME

In addition to Siemens, the company Tsifra, which provides ready-made industry solutions in the field of forecasting analytics and data analysis, monitoring of industrial equipment, personnel and technological processes in Russia and abroad, will take part in Innoprom. At the International Forum, it will present the concept of digital production, covering all stages – from connecting equipment to the industrial Internet of things to managing production processes using artificial intelligence. Innoprom is also chosen as a launching pad for the presentation of a new business line – a digital mining enterprise.

One of the key events will be the launch of the online educational project Academy. There is a lecture hall at the company's stand where leading experts in digitalization will hold open lectures during all days of the exhibition. The first courses of the Academy will be conducted by GRID participants, where they will present the German view on digitalization projects.

The company has successfully created and introduces its own technology platform for the deployment and operation of «digital adviser» systems for metallurgy, petrochemistry, chemistry. Tsifra has its own systems for increasing the efficiency of industrial equipment Dispatcher and

Foreman, to which the largest machine tool fleet in Russia is connected – more than 6000 machines in 200 enterprises.

Together with Rosatom State Corporation, the digital production management system Prisma was designed specifically for the needs of small-scale production.

SAP: «DIGITAL ACCELERATOR» OF BUSINESS

In the modern world, the country's competitiveness in the world market directly depends on the degree of development of digital technologies and the speed of their introduction into production. Russia has been actively involved in the process of digital transformation, now the introduction of Industry 4.0 in the industrial sector is becoming a focal point for both the state and business. To do this, it is necessary to create favorable conditions for the rapid and organic integration of new digital technologies into all spheres of production. The GRID initiative was created precisely to solve such problems.

One of the participants of the Initiative, SAP, became a «digital accelerator» for customers: together with partners they create new solutions, open up co-innovation laboratories, adapt the global concepts of the Industry 4.0 to the specifics of Russian business.

Industrial giants together with SAP create unique, demanded by the industry products on the basis of superinnovation technologies – blockchain, big data, machine learning. Thus, the first in Russia pilot project for the 3D positioning of personnel in real time, developed by a team of specialists from NLMK and SAP, monitors all movements of employees and changing modes of operation of equipment, helps to prevent extraordinary situations and improve the safety of personnel in hazardous production conditions.

In July, the SAP Center for Digital Leadership will be opened in Moscow, it will become the second such SAP innovation center in the world after New York. It will contain demo zones, space for design thinking, prototyping zones – so that customers and ecosystem participants could work together on new technological solutions. In addition to SAP events, the center will host excursions, lectures and other IT events. It is also planned to place part of the joint innovation laboratories with clients in it.

The goal of all these activities is to intensify work on the development of new modern technologies that determine the key opportunities for the development of international cooperation in the industries of the digital economy.

SKOLKOVO: INDUSTRY. INNOVATIONS. INVESTMENTS.

Along with the leading German companies, in Russia, at the initiative of

the President of the Russian Federation, a national project, Skolkovo, has been created and is successfully developing. Its task is the transformation of the Russian economy and the transition from a raw material model to a modern knowledge economy and high-tech products. For this purpose, the Skolkovo Foundation supports talented scientists and technology entrepreneurs from all regions of Russia and creates the most favorable conditions for the development and realization of their potential. The purpose of the Foundation is to create an ecosystem for successful entrepreneurship and research in the fields of: energy efficiency and energy saving, advanced industrial technologies, biomedical, strategic computer technologies and software.

From the very beginning the Skolkovo center was conceived as an international project. Today, more than 250 Skolkovo companies are represented in foreign markets of the USA, Europe and Asia, the center works closely with more than 90 Russian and foreign technology corporations, actively participates in the digital transformation of Russia conducted under the state program Digital Economy, operates as the competence center for normative regulation of «digitalization».

So, in March 2019, the IT-exhibition CEBIT Russia will be held in Skolkovo Technopark. This is the first CEBIT event in Russia. The main topics of the exhibition are the Internet of things, artificial intelligence, blockchain, mobile solutions and future mobility, security developments, drones and other unmanned systems.

Also, the Foundation closely cooperates with the Russian-German Foreign Trade Chamber in Moscow, five Skolkovo start-ups took part in the roadshow Start.Up! Germany in October 2017 on the topics of Industry 4.0, energy efficiency and logistics. The second roadshow is planned for this fall.

As part of Innoprom-2018, Kirill Kayem, Senior Vice President for Innovation of the Skolkovo Foundation, will participate in the panel discussion «Digitalization in the industrial sectors: revealing the potential of the future», and Alexei Belyakov, Executive Director of Advanced Manufacturing Technology Cluster, moderates the GRID expert session «Digitalization in Practice. The application of the German experience in the Russian realities.»

GRID organizes over 200 events throughout the year in various formats and cities where business circles from Russian and German business will communicate.

A.N. Shokhin, President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, drew attention to the referential visit of Russian business circles to the factories planned for autumn 2018 – «on a visit» to German companies-partners on GRID.



Igor Bogachev, CEO of Tsifra: «This year we chose Innoprom as the key platform for the presentation of the main lines of business and new projects. We plan to conclude a number of important agreements that contribute to the development of the Russian digital industry, including our German partners on the initiative»

The objectives of the initiative are:

- to activate the Russian-German dialogue at the highest socio-political level for the use of European experience and best practices in the field of digitalization and the development of innovations;
- to accelerate the transformation of the Russian economy and increase the competitive advantages of German and Russian products through the exchange of experience and the creation of reference models of interaction;
- to expand the presence of companies in the markets of GRID partner countries, as well as the establishment of ways of interaction between the organizations that form the Russian economy and the leaders of the European markets;
- to support Russian organizations in the formation and implementation of their strategy for the digitization of the commercial sector and the country's economy.

The tasks of the first stage:

1. Holding of regular events at the level of business and authorities to promote the topic of digitalization and exchange of experience in implementing the concept of Industry 4.0. The target audience of these events is representatives of the commercial and non-commercial sectors, government officials and the media.
2. Development of a roadmap, concise measures and recommendations to address issues and optimize the processes associated with digitalization in the economic sector.
3. Creation of a model and mechanisms for effective international and inter-sectoral cooperation for the implementation of the Industry 4.0 concept.
4. Launch of a show-room, demonstrating the achievements of German enterprises in the implementation of the concept of Industry 4.0 and digitization of the economy.

«СИМЕНС»: «ИНДУСТРИЯ 4.0»



Цифровые предприятия и «умные» газоны: чего еще ожидать от промышленной революции?

Мир вступает в новую эру промышленной революции, которую принято называть «Индустрией 4.0». В отличие от первых трех технологических прорывов, где ключевую роль играли паровая сила и электричество, будущее экономики связывают исключительно с цифровыми технологиями. Лидировать здесь будут только те производители, которые успеют пройти процесс трансформации и получат конкурентные преимущества. При этом изменения коснутся всей цепочки создания нового продукта: от момента моделирования до выпуска изделия на рынок.

ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЯ ЗА ОДНУ СЕКУНДУ

Увидеть, как изменится производство в ближайшем будущем, можно уже сегодня - на заводе компании «Сименс» в Амберге на юге Германии. Здесь налажен выпуск высокотехнологичной продукции - контроллеров Simatic. То, что на первый взгляд кажется стерильным, словно операционная, является производственным цехом с «умными» станками и ИТ-системами, которые контролируют и оптимизируют все процессы на площадке. Это позволяет гарантировать максимально низкий уровень

дефектности, а качество продукции составляет 99,99885%. Амбергский завод производит каждую секунду по одному устройству Simatic, в год - 20 миллионов. Данные контроллеры используются для автоматизации работы станков и оборудования. Их применяют на горнолыжных подъемниках, бортовых системах круизных судов, а также в производстве различной продукции: от автомобильной до фармацевтической отрасли. Изделия отправляются более чем 60 тысячам клиентов по всему миру - в Китай, Германию, США и Италию.

В настоящее время это уникальный пример завода, где воплощена концепция «цифрового предприятия». Речь идет не только о новой промышленной линейке со станками, но и о решениях в области дигитализации, соединяющих в единую «интеллектуальную» систему все компоненты производства. В результате каждое изделие взаимодействует с определенными машинами, указывая им свои требования и операции, которые должны быть выполнены. Компоненты могут обмениваться информацией напрямую друг с другом в режиме реального времени. Цифровые технологии на заводе внедрялись постепенно, в течение последних 25 лет, и теперь автоматизировано около 75% производства. Примечательно, что блоки Simatic контролируют производство устройств

Simatic. Поскольку завод в Амберге производит тысячи изделий, большое значение имеет тесное сотрудничество с центром исследований и разработок. Ежедневно генерируется около 50 миллионов единиц технологических данных (big data). Благодаря этой информационной базе прослеживается жизненный цикл каждого продукта. Кроме этого, на площадке используются программные решения NX и Teamcenter и платформа Siemens Digital Enterprise Platform. Эта платформа является первым шагом в четвертой промышленной революции. Именно с её помощью удастся объединять реальный и виртуальный производственные миры, а заводы будут способны контролировать сами себя.

«УМНЫЙ» ГАЗОН ДЛЯ ФУТБОЛА

О потенциале цифровых технологий сказано немало, и уже существуют первые примеры внедрения решений интернета вещей в сельском хозяйстве и городской инфраструктуре. К слову, что общего может быть между аграрными технологиями, дигитализацией и футболом? Так, на каждом профессиональном стадионе работает особый эксперт, который заботится о газоне - гринкипер. Он отвечает за состояние газона в течение всего сезона, ведь именно от качества покрытия зависит жесткость сцепления обуви игроков и даже ускорен-

ние мяча при передаче. В решении этих непростых задач теперь гринкиперу Allianz Arena (домашний стадион немецкого клуба «Бавария») будут помогать цифровые технологии. Для этого ему достаточно зайти в специальное приложение FC Bayern Greenkeeper, где собираются данные о температуре, влажности, освещённости и времени полива газона. Это стало возможным, благодаря MindSphere, облачной операционной системе интернета вещей, разработанной «Сименс». Она позволила создать полный «цифровой двойник» покрытия стадиона.

Теперь трава сама может «рассказать» о своем состоянии. Сотни датчиков, установленных на поле, собирают данные и отправляют их в MindSphere. После этого приложение оценивает полученную информацию, анализирует её и формирует рекомендации для гринкипера. Например: «Больше полива», «Увеличить мощность или продолжительность освещения», «Поднять или снизить подогрев поля». Для таких рекомендаций требуется огромное количество данных об освещении, температуре, влажности, ветре, содержании соли в грунте и хлорофилла в стеблях травы. В систему также поступают данные о текущей и прогнозной погоде почти ежесекундно. Информация в облаке MindSphere обновляется один раз в минуту. Гринкиперу остается только следить за состоянием покрытия через смартфон, который немедленно предоставляет конкретные рекомендации в виде диаграмм.

Хорошее состояние нужно поддерживать в течение всего сезона, в том числе зимой, в холодную погоду, когда трава обычно находится в состоянии покоя. Трибуны отбрасывают разные тени на поверхность. На некоторые участки попадает дождь и воздействует ветер, а на другие нет. Можно сказать, что у покрытия есть свой отдельный микроклимат. «Сименс» является технологическим партнером футбольного клуба «Бавария» и помогает сотрудникам понять, как оптимально ухаживать за газон на стадионе Allianz Arena. Так, с помощью цифровых решений можно быстро достичь высоких стандартов и удовлетворить требования FIFA к покрытию.

Никогда прежде мир не был так тесно связан и настолько «оцифрован», как сегодня. Опыт показывает, что трансформация переживают не только наукоемкие предприятия, но и все отрасли экономики. Постоянный сбор данных, мониторинг, автоматизация и оптимизация процессов требует все более «умных» систем. По прогнозам специалистов объем мировых данных к 2025 году увеличится в четыре с лишним раза. Таких темпов не было еще никогда за всю историю человечества — это одновременно и хорошие перспективы, и также серьезные вызовы, к которым необходимо быть готовым уже сегодня.



SIEMENS: INDUSTRY 4.0



plant where the Digital Enterprise concept is embodied. It is not just a new industrial line with machines, but also solutions for digitalization, combining all components of production into a single smart system. As a result, each product interacts with certain machines, indicating their requirements and operations that must be performed. Components can communicate directly with each other in real time. Digital technologies at the plant were introduced gradually over the last 25 years, and now about 75% of production is automated. It is noteworthy that Simatic blocks control the production of Simatic devices. As the Amberg plant produces thousands of products, close cooperation with the research and development center is of great importance. About 50 million units of technological data (big data) are generated daily. Thanks to this information database, the life cycle of each product is traced. In addition, the site uses NX and Teamcenter software solutions and Siemens Digital Enterprise Platform. This platform is the first step in the fourth industrial revolution. It is the Platform that unites the real and virtual production worlds, and factories will be able to control themselves.

SMART LAWN FOR SOCCER

A lot has been said about the potential of digital technologies, and we can already see first examples of implementing IoT solutions in agriculture and urban infrastructure. By the way, what do agricultural sector, digitalization and soccer have in common? Well, every professional sports arena has a special expert who looks after the lawn – a greenkeeper. This person is responsible for the lawn state throughout the season, because rigidity of the players' shoes grip and even acceleration of the ball at the moment of passing depends on the surface quality. Now the greenkeeper of Allianz Arena (the home arena of German FC Bayern Munich) will solve these difficult tasks with assistance of digital technologies. To do this, it is enough to open special application FC Bayern Greenkeeper, where data on temperature, humidity, light and lawn irrigation time are collected. This has become possible with MindSphere, the cloud-based IoT operating system developed by Siemens. It has allowed creating a complete digital twin of the arena surface.

Now the grass itself can tell about its condition. Hundreds of sensors installed on the field gather data and send them to MindSphere. After that, the application evaluates the information received, analyzes it and makes recommendations for the greenkeeper. Example: «More watering», «Increase the power or duration of lighting», «Raise or lower the heating of the field». For such recommendations, a huge amount of

DIGITAL ENTERPRISES AND SMART LAWNS: WHAT ELSE CAN WE EXPECT FROM THE INDUSTRIAL REVOLUTION?

The world is entering a new era of industrial revolution, which is commonly known as Industry 4.0. Unlike the first three technological breakthroughs, where a key role was played by steam power and electricity, the future of economy is associated exclusively with digital technologies. Now only those manufacturers will lead who will go through a transformation and get competitive advantages. At the same time, changes will affect the whole chain of creating a new product: from the moment of modeling to the market release.

PRODUCING A PRODUCT IN ONE SECOND

It is possible to see how production will change in the near future even today – at

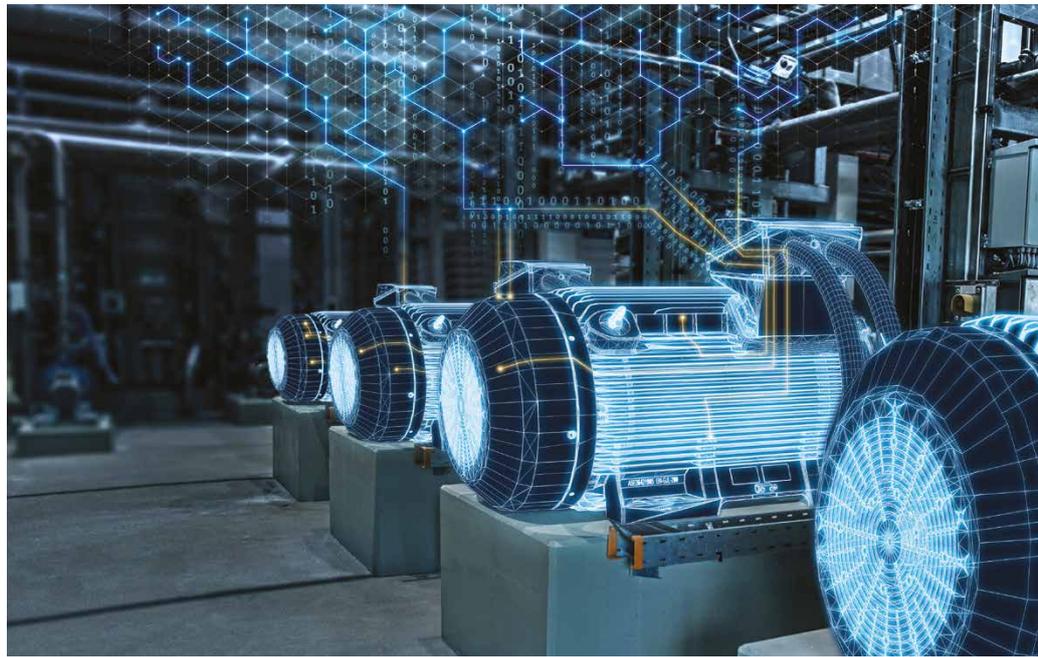
the Siemens plant in Amberg, southern Germany. High-tech products, namely Simatic controllers, are manufactured here. The place that at first glance seems sterile like an operating theater, is a production workshop with smart machines and IT systems that control and optimize all processes on the site. This guarantees the lowest possible level of defects, and the quality of the products is 99.99885%. The plant in Amberg produces one Simatic device every second, which makes 20 million per year. These controllers are used to automate the operation of machines and equipment. They are used in ski-lifts, on-board cruise ship systems, as well as in production of various products: from automotive to pharmaceutical industry. Products are shipped to more than 60 thousand customers around the world – in China, Germany, the US and Italy.

Today, this is a unique example of a

data on light, temperature, humidity, wind, salt content in the soil and chlorophyll in the grass stems is required. The system also receives data on current and forecast weather almost every second. Information in the MindSphere cloud is updated once a minute. All that the greenkeeper is left to do is to monitor the state of the surface on a smartphone, which immediately displays specific recommendations in the form of diagrams.

Good condition should be maintained throughout the season, including winter, in cold weather, when grass is usually at rest. The stands cast different shadows on the surface. Some areas are exposed to rain and wind, while others are not. One can say that the surface has its own microclimate. Siemens is a technology partner of FC Bayern Munich and helps its employees understand how to best look after the lawn at the Allianz Arena. So with digital solutions you can quickly achieve high standards and meet the FIFA surface requirements.

Never before has the world been so closely connected and digitized as it is today. Experience shows that not only knowledge-intensive enterprises are undergoing transformation, but all branches of the economy as well. Constant data collection, monitoring, automation and process optimization require more and more smart systems. According to experts' forecasts, the volume of global datasphere will increase by more than four times by 2025. There have never been such a pace in the whole history of mankind – these are both good prospects and serious challenges that we need to be prepared for today.



ЗВУКОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ОТ **SENNHEISER**

Двадцать лет назад мы с удивлением и восхищением открывали для себя первые разработки в области мобильной связи, а сегодня за доли секунды получаем любую информацию и обмениваемся ей сотни раз в день в любой точке мира. В мире без границ ключевыми факторами успешного бизнеса становятся скорость и качество деловых коммуникаций. Именно эти характеристики свойственны всем новинкам Sennheiser в сегменте Business Communication.



Для Sennheiser сегмент деловых коммуникаций - стратегическое направление, на котором будут сфокусированы усилия компании в ближайшие годы.

Компания Sennheiser производит как проводные, так и беспроводные, мобильные и стационарные, индивидуальные и групповые устройства и системы, позволяющие проводить переговоры, встречи, презентации и конференции на высочайшем техническом уровне, с минимальной подготовкой и настройкой оборудования.

Широкий ассортимент профессионального оборудования для деловых коммуникаций и проведения презентаций включает усовершенствованную цифровую беспроводную микрофонную систему Speech Line.

SPEECH LINE DIGITAL WIRELESS - СДЕЛАНО ДЛЯ РЕЧИ

Радиосистемы серии Speech Line Digital Wireless представляют собой надёжное и удобное решение для образовательных учреждений и бизнеса. Это оборудование легко и быстро конфигурируется, наилучшим образом решая задачи рабочих и учебных

процессов для малых и крупных помещений.

Кроме того, радиосистемы Speech Line Digital Wireless предлагают умную систему автоматизации и грамотно настроенные готовые звуковые профили, а также возможность создания индивидуальных настроек под конкретные помещения и задачи. А во время работы радиосистемы, в случае обнаружения помех, система автоматического менеджмента частот способна перестроиться на резервные, свободные от помех частоты.

Портфель продукции Speech Line Digital Wireless продолжает пополняться новыми изделиями, предлагающими удобные решения специально для озвучивания речи.

Яркой инновацией серии Speech Line DW являются беспроводные настольные подставки для микрофонов, которые устанавливают на столах заседаний, кафедрах и президиумах. В сочетании с беспроводной зарядной станцией CHG Qi 2 это первое решение для зарядки цифровых микрофонов в стандарте Qi.

От небольшой переговорной с двумя беспроводными микрофонами до сложной инсталляции в нескольких зданиях - размер

конфигурации системы не имеет значения. Для работы таких систем используется режим Multi-Room, который гарантирует как бесперебойную работу, так и прекрасную разборчивость речи.

Систему можно масштабировать, устройства, находящиеся в разных зданиях, можно дистанционно контролировать из одной точки с помощью программного обеспечения Sennheiser Control Cockpit.

В состав решений Speech Line Digital Wireless входит широкий выбор микрофонных модулей, тщательно подобранные комплекты радиосистем и продуманный ассортимент аксессуаров, вроде зарядных устройств, микрофонов и внешних антенн. Благодаря этому с помощью беспроводных систем серии Speech Line Digital Wireless легко построить многоканальные инсталляции.

TEAMCONNECT WIRELESS

Система Team Connect Wireless от компании Sennheiser - это первое в своём роде беспроводное звуковое решение, позволяющее быстро и профессионально органи-

зовать конференцию практически в любом помещении. В связи с тем, что командам, работающим над решением бизнес-задач, необходимо концентрироваться на своей работе, а не на технологических аспектах, мы предлагаем продукт, который помогает решить поставленные задачи.

Team Connect Wireless - звуковое решение для конференций на 24 или 12 участников (в зависимости от конфигурации), которое можно установить в любом помещении и в любое удобное время. Это решение просто в использовании, отличается превосходным качеством звука, имеет великолепный дизайн и оснащено всеми необходимыми вариантами подключения вроде настольного телефона, мобильного телефона или компьютера для проведения онлайн-совещаний.

Team Connect Wireless - ваша переносная переговорная, аккуратно собранная в компактный кейс для переноски, который одновременно служит и зарядной станцией. Просто достаньте из кейса четыре блока и расставьте их, как вам удобно, поближе к участникам переговоров - больше не нужно тянуться к микрофону через весь стол, чтобы вас услышали.

Таким образом, Team Connect Wireless превращает любое помещение в переговорную в одно движение. Эта система, образно говоря, монтирует сама себя путём создания надёжного DECT-соединения. Четыре блока системы - один ведущий и три сателлита - снимают и передают голоса 24 участников с превосходным качеством звучания.

Bluetooth или провод с разъёмом типа «джек» или USB – Team Connect Wireless создан для командной работы по принципу BYOD («Используй Своё Устройство»). Вы всегда можете быстро подключить стационарный телефон, смартфон или компьютер. А с функцией NFC сопряжение совместимых устройств происходит почти мгновенно. Уникальным отличием Team Connect Wireless является возможность одновременно говорить сразу по нескольким каналам связи, таким образом, вы в любой момент сможете подключить к вашей конференции дополнительных участников. Ещё никогда оснащение переговорных не было лучше организовано.

МОБИЛЬНАЯ ПЕРЕГОВОРНАЯ С ИДЕАЛЬНОЙ АКУСТИКОЙ

Превосходное качество звука является отличительной чертой марки Sennheiser. Team Connect Wireless не является исключением. Эти четыре блока имеют на борту высококлассные микрофоны и громкоговорители, которые обеспечивают великолепное качество звучания. Кроме того, они обеспечивают естественный ход беседы при отличной разборчивости речи, ведь взаимопонимание является залогом успешных переговоров.

TEAM CONNECT CEILING MIC

Конференционная система Team Connect Ceiling Mic сочетает в себе преимущества проводных и беспроводных реше-

ний. Микрофонный массив, применяющий технологию формирования диаграммы направленности, устанавливается под потолком. В результате вы получаете решение для эффективной коммуникации, требующее минимальный объём технической и сервисной поддержки для любого формата помещений.

Team Connect Ceiling Mic позволяет встроиться в любую инфраструктуру. Существует три варианта монтажа микрофонной системы для самых разных типов конструкций потолочных перекрытий. В помещении не нужно прокладывать провода для множества микрофонов или менять расстановку мебели. Потолочный микрофон Team Connect Ceiling Mic может применяться в переговорных комнатах площадью до 60 кв.м. Для работы в помещениях с большей площадью количество потолочных микрофонов можно увеличивать. После монтажа и настройки системы требуется минимальный объём последующего технического и сервисного обслуживания.

Благодаря уникальной технологии настройки луча, потолочный микрофон автоматически адаптируется под любое помещение без реконфигурации и существенно уменьшает потребность в техническом обслуживании во время использования.

Теперь неважно, где физически находятся участники переговоров, ибо на ход дискуссии никакие преграды более не влияют.



SENNHEISER AUDIO SOLUTIONS FOR BUSINESS COMMUNICATIONS

Twenty years ago, we were surprised and delighted to discover the first developments in the field of mobile communications, and today in a fraction of a second we receive any information and exchange it hundreds of times a day anywhere in the world. In the world without borders, the speed and quality of business communications are key factors of successful business. These characteristics are integrated in all Sennheiser innovations in the Business Communications segment



For Sennheiser, the segment of Business Communications is a strategic area, on which the company will focus its efforts in the coming years.

Sennheiser manufactures both wired and wireless, mobile and stationary, individual and group devices and systems, allowing holding negotiations, meetings, presentations and conferences at the highest technical level, with minimum preparation and configuration of equipment.

A wide range of professional equipment for business communications and presentations includes the advanced digital wireless microphone system Speech Line.

SPEECH LINE DIGITAL WIRELESS – MADE FOR SPEECH

The SpeechLine Digital Wireless series provides reliable and highly flexible solutions tailored to education and corporate applications. It is widely scalable and answers

best all needs of everyday working and lecturing environment - from small room setups to huge campus-wide installations.

As professional solution for speech and lectures, Speech Line Digital Wireless performs with greatest reliability thanks to advanced system automatics and preconfigured sound profiles. The system offers also a range of custom settings for dedicated venues or special purposes. For easiest set-up, Automatic Frequency Management performs an on-site real-time scan on startup to find free frequencies. During operation, Automatic Interference Management changes seamlessly to a free channel in case of frequency disturbances.

The Speech Line Digital Wireless product portfolio continues to be replenished with new products offering convenient solutions specifically for vocalization of speech.

A bright innovation of the Speech Line DW series are wireless desktop stands for

microphones, which are installed on the tables of meetings, chairs and presidiums. In conjunction with the CHG QI 2 wireless charging station, this is the first solution for charging digital microphones in the Qi standard.

From a presentation room with two microphone links to a meeting room with multiple microphones up to a campus wide installation with more than 2000 links – no matter what size your installation is, SpeechLine Digital Wireless always guarantees the highest speech intelligibility with its Multi-Room Mode.

The system is fully scalable and all SpeechLine Digital Wireless devices in all buildings on the entire campus can be centrally monitored remotely with the Sennheiser Control Cockpit software.

With its sophisticated portfolio of different microphone types, thoroughly compiled microphone sets and accessories like chargers,

lavalier or headmics and antenna solutions, SpeechLine Digital Wireless offers a complete system of perfectly combinable advanced audio technology items.

TEAM CONNECT WIRELESS

Sennheiser Team Connect Wireless – the first portable wireless conference system for online meetings. Its ease of use, multiple connectivity options, fast setup, high audio quality and award-winning design make Unified Communications simply more efficient.

Team Connect Wireless is a sound conference solution for 24 or 12 participants (depending on the configuration), which can be installed in any room and at any convenient time. This solution is easy to use, has excellent sound quality, has a great design and is equipped with all the necessary connectivity options like desktop phone, mobile phone or computers for online meetings.

Team Connect Wireless is your portable meeting room, neatly assembled into a compact carry case, which also serves as a charging station. Just get out of the case four blocks and arrange them, as you like, closer to the negotiators – you no longer need to reach the microphone across the table to be heard.

Thus, Team Connect Wireless turns any room into a conference room in a second.

This system, figuratively speaking, installs itself by creating a reliable DECT-connection. Four blocks of the system – one master and three satellites – record and transmit the voices of 24 participants with excellent sound quality.

Bluetooth or a cable with a jack or USB connector – Team Connect Wireless is designed for team work on the principle of BYOD (Bring your own device). You can always quickly connect a landline phone, smartphone or computer. And with the NFC function, pairing of compatible devices takes place almost instantly. The unique feature of Team Connect Wireless is the ability to simultaneously speak on several communication channels, so you can connect additional participants to your conference at any time. Never before has the equipment of the meeting rooms been organized better.

MOBILE MEETING ROOM WITH PERFECT ACOUSTICS

Excellent sound quality is a distinguishing feature of Sennheiser brand. Team Connect Wireless is no exception. These four units have onboard high-end microphones and loudspeakers, which provide excellent sound quality. In addition, they provide a natural course of conversation with excellent speech intelligibility, because mutual understanding is the key to successful negotiations.

TEAM CONNECT CEILING MIC

The conference system Team Connect Ceiling Mic combines the advantages of wired and wireless solutions. The system uses the latest beamforming technology to automatically focus on the voice of the speaker in a meeting, regardless of his position. As a result, you get a solution for effective communication, requiring a minimum amount of technical and service support for any room format.

Team Connect Ceiling is a perfect fit for any existing interior design concept or infrastructure. Whether integrated into the ceiling or in a suspended version, the understated design goes well with any decorating style, frees meeting tables of visible cables and keeps maintenance work at a minimum. Ceiling microphone Team Connect Ceiling Mic can be used in meeting rooms up to 60 sq. m. For work in rooms with a larger area, the number of ceiling microphones can be increased.

Now it does not matter where the participants in the negotiations are physically located, because no obstacles are affecting the course of the discussion any more.

Meetings can start relaxed – no matter how the meeting rooms are set up or used. The microphone covers modern use cases for multi-purpose usage of rooms.



CLAAS

КОМПАНИЯ CLAAS: СТИМУЛИРУЯ РАЗВИТИЕ АПК РОССИИ



Ральф Бендиш, генеральный директор ООО «КЛААС»

Ральф Бендиш родился в Бранденбурге (Германия) в 1958 году. С 1976-1985 гг. изучал машинстроение в Киеве, где защитил кандидатскую диссертацию. С 1998 работает в CLAAS KGaA mbH: сначала в Северной Рейн-Вестфалии, затем в Украине, Белоруссии и России. С 2003 г. является генеральным директором ООО «КЛААС» в Краснодаре.



XX и, особенно, XIX век беспрецедентно убыстрили ход времени. Нет, в сутках по-прежнему 24 часа, а в году-365 дней. Но за этот год научно технический прогресс успевает сделать шаги, на которые прежде не хватало столетий! От ручной мотыги до изобретения сохи прошли тысячелетия, от сохи до плуга и от плуга до первого трактора-столетия. Нынешняя же сельскохозяйственная техника заметно уходит вперёд каждый год. Об этом и о вкладе международного концерна CLAAS в модернизацию российского АПК мы побеседовали с Ральфом Бендишем, генеральным директором ООО «КЛААС».

Завод «КЛААС» в Краснодаре является одним из крупнейших по производству сельскохозяйственной техники в России. С момента открытия предприятие выпустило более 5,5 тысячи единиц техники: комбайнов и тракторов.

Под руководством Ральфа Бендиша 1 октября 2015 состоялся запуск производства второй очереди завода «КЛААС» с полным циклом промышленной переработки и инвестированием в проект более 120 млн. евро.

Ральф Бендиш является Почетным консулом Федеративной Республики Германия в Краснодаре, уполномоченным представите-

лем Российско-Германской Внешнеторговой палаты по ЮФО, профессором Кубанского Государственного Аграрного Университета, почетным профессором Кубанского Государственного Технологического Университета, почетным профессором Кубанского Государственного Университета, членом консультативного совета по иностранным инвестициям при губернаторе Краснодарского края, заместителем председателя Южного регионального комитета Ассоциации Европейского бизнеса, заслуженным машинстроителем Кубани и почетным жителем Краснодара. В 2018 году Ральф Бендиш был награжден медалью «За выдающийся вклад в развитие Кубани».

Ральф Бендиш женат, у него три дочери и семь внуков.

- Ральф, вы родились и выросли в Германии, а бизнес уже давно ведёте в нашей стране. Сильно отличаются правила его ведения на вашей родине и в России?

- Я работаю в России уже пятнадцать лет. И мне уже трудно сравнивать особенности национальных характеров или правил ведения бизнеса, хотя в каждой стране есть свои нюансы, идет ли речь о менталитете

либо административных барьерах. Поверьте, нет такого государства, в котором система работы с инвесторами действовала бы идеально! Постоянный вызов и модификация существующих условий - это особенности. На мой взгляд, пытаться изменить те или иные правила невозможно, нужно приспособиться к существующим и принимать их такими, какие есть. В целом, я считаю, в России нормальные условия для ведения бизнеса.

У компании CLAAS огромный опыт работы в разных странах. Сравнить есть с чем. За многие годы работы у нас сформировался жесткий принцип: действовать только в рамках законов! Эта стратегия всегда успешнее, чем все остальные.

Один из главных плюсов ведения бизнеса в России - налоговая система. Мы очень честно и прозрачно работаем с фискальными органами и не боимся никаких проверок. Что касается уровня налогов - он умеренный: в некоторых странах условия гораздо жестче. Что касается изменения ставки НДС, то это и есть одна из модификаций существующих условий, о которых я говорил выше, но мы готовы к ним.

- Вы пользуетесь для выпуска своей сельскохозяйственной техники ком-

плектующими от российских поставщиков. Как удается при этом сохранять всемирно известное качество?

- Изначально, запуская в 2003-м году производство в Краснодаре, мы планировали закупать компоненты у российских поставщиков. Была проанализирована продукция полутора тысяч российских заводов. Огромная работа! В результате были выбраны 40 предприятий, услугами которых мы пользуемся постоянно.

Пока некоторые компоненты и агрегаты завод вынужден заказывать за рубежом, потому что с российскими производителями порой сложно договориться. Приведу простой пример: мы планировали заказывать простую тележку для перевозки жатки у российского производителя. Но, к сожалению, цена этого изделия оказалась в разы выше, чем зарубежный аналог. На мой взгляд, это связано с тем, что некоторые компании в России неправильно оценивают рынок: производить научились, но проанализировать динамику ценообразования - пока нет.

В современной глобальной экономике нет таких предприятий, которые были бы на 100% «локализованы». Даже маленькая пекарня покупает импортные дрожжи или оборудование, произведенное за рубежом. Все, что можно производить и закупать дешевле в России, мы производим и покупаем в России. Более того, в рамках программы локализации, мы работаем с нашими российскими партнерами над тем, чтобы снизить их издержки, повысить качество выпускаемой продукции, открыть для них экспортные рынки. Любой поставщик завода «КЛААС» в России – это потенциальный поставщик любого из подразделений концерна CLAAS в любой стране мира.

Смотря в будущее – мы находимся в постоянном поиске российских поставщиков и открыты для предложений. Конечно, мы проведем анализ на соответствие нашим стандартам качества и экономической обоснованности предложений. Выставка Иннопром для нашей компании - как раз площадка, на которой возможна встреча с потенциальными поставщиками.

- Не могли бы Вы охарактеризовать стратегию развития сельскохозяйственного машиностроения в нашей стране и, в частности, CLAAS в России?

- Очень важно, что Правительство Российской Федерации, принимает решения, которые направлены на развитие промышленно-потенциала страны. В первую очередь, для нас это принятие Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения в России на период до 2030 года. Наш концерн стал первой компанией, которая заключила Специальный Инвестиционный Контракт (СПИК), главной целью которого, если упростить все нюансы, является выпуск сельхозтехники со знаком «Произведено в России».

Это, безусловно, качественно увеличивает показатели здоровой конкуренции в области производства сельхозтехники в России. Мы анализируем работу наших конкурентов и ви-

Справка редакции

Завод «КЛААС» пересмотрел производственную программу на 2018 год, увеличив плановый рост выпуска продукции с 20%, по состоянию на декабрь 2017 года, до 34%, в целях удовлетворения растущих потребностей российского рынка и рынка ближайшего зарубежья в современной сельскохозяйственной технике. В связи с этим, а также для реализации дальнейших мер по локализации производства и освоения новых технологических операций, в соответствии с (СПИК), компания инвестирует 6,6 млн. евро в строительство двух новых участков в цехе металлообработки второй линии завода «КЛААС» в Краснодаре.

В настоящее время российская строительная организация полностью завершила проектные работы, закончила установку металлоконструкций. В новом производственном помещении, введение в эксплуатацию которого произойдет уже в июле этого года, будет размещено роботизированное сварочное оборудование, станки для гибкой резки листового металла, четырехосевой обрабатывающий центр и протяжной станок.

Расширение цеха металлообработки позволит предприятию



дим, что и они учатся у нас, так как опыт работы нашего концерна – мировой, а в условиях современного рынка это положительно сказывается на развитии российской экономики. Производители сельхозтехники со всей страны приезжают к нам на завод на экскурсии. Из Южных регионов мы принимаем их в этом году уже в третий раз и открыто демонстрируем весь процесс производства российского комбайна Tuscano - от резки листа металла до тестовых испытаний готовой продукции.

Мы видим, что у России очень высокий потенциал в развитии экстенсивного сельского хозяйства, освоения новых сельскохозяйственных земель. В данный момент, даже в таком нетипичном для сельского хозяйства

регионе, как Камчатка, происходит производство высококачественных удобрений по швейцарским технологиям, способных изменить качество грунта и довести показатели урожайности в этом северном регионе до среднерусских.

В таких условиях российским аграриям необходимо модернизировать свой парк сельхозмашин, приобретать новые, более экономичные и производительные. Это заложено в стратегии, разработанной Правительством Российской Федерации и профильными министерствами. А мы, являясь российским производителем сельхозтехники, стараемся сделать максимум, чтобы реализовать положения этой стратегии.

CLAAS

CLAAS: STIMULATING THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX



Ralf Bendisch, General Director of LLC CLAAS

Ralph Bendisch was born in Brandenburg (Germany) in 1958. From 1976-1985 he studied mechanical engineering in Kiev, where he defended his thesis. Since 1998 he has been working in CLAAS KGaA mbH: first in North Rhine-Westphalia, then in Ukraine, Belarus and Russia. Since 2003, he is the General Director of LLC CLAAS in Krasnodar.



The XX and, especially, the XIX century unprecedentedly accelerated the course of time. No, there are still 24 hours in one day, and 365 days in one year. But this year scientific and technological progress makes steps that previously took centuries! Thousands of years passed from the invention of the hand hoe to the first tractor. The current agricultural machinery is significantly evolving every year. We talked with Ralf Bendisch, General Director of LLC CLAAS about this and the contribution of the CLAAS International Group to the modernization of the Russian agro-industrial complex.

The CLAAS plant in Krasnodar is one of the largest producers of agricultural machinery in Russia. Since its opening, the enterprise has produced more than 5.5 thousand units of equipment: combines and tractors.

Under the leadership of Ralf Bendisch, on

October 1, 2015, the production of the second stage of the CLAAS plant was launched with a full cycle of industrial processing and investing more than 120 million euros in the project.

Ralph Bendisch is the Honorary Consul of the Federal Republic of Germany in Krasnodar, the authorized representative of the Russian-German Foreign Trade Chamber for the Southern Federal District, the professor of Kuban State Agrarian University, the honorary professor of Kuban State Technological University, the honorary professor of Kuban State University, the member of the advisory council for foreign investment under the governor of the Krasnodar region, the deputy chairman of the Southern Regional Committee of the Association of European Business, honorary machine builder of Kuban and honorary resident of Krasnodar. In 2018, Ralph Bendisch was awarded the Medal «For Outstanding

Contribution to the Development of Kuban».

Ralph is married, he has 3 children and 7 grandchildren.

– Ralph, you were born and raised in Germany, but you have long been doing business in our country. Do the rules of doing business in your homeland and in Russia differ?

– I've been working in Russia for 15 years. And it's already difficult for me to compare the features of national characters or the rules of doing business, although every country has its own nuances, whether it is mentality or administrative barriers. Believe me, there is no such state in which the system of working with investors would work perfectly! Constant challenge and modification of existing conditions are features. In my opinion, trying to change these or other rules is impossible, you need to adapt to existing ones and accept them

as they are. In general, I believe that Russia has normal conditions for doing business.

CLAAS has vast experience in different countries. There is something to compare with. For many years of work we have formed a rigid principle: to act only within the limits of laws! This strategy is always more successful than anyone else.

One of the main advantages of doing business in Russia is the tax system. We work very honestly and transparently with fiscal authorities and are not afraid of any checks. As for the level of taxes – it is moderate: in some countries the conditions are much tougher. As for the change in the VAT rate, this is one of the modifications to the existing conditions, of which I spoke above, but we are ready for them.

– You use components from Russian suppliers in production of your agricultural machinery. Does it contribute to the preservation of the world-famous quality?

– Initially, when we started production in Krasnodar in 2003, we planned to purchase components from Russian suppliers. One-and-a-half thousand Russian plants were analyzed. It's huge work! As a result, we selected 40 enterprises, whose services we use constantly.

Now the plant is forced to order some components and assemblies abroad, because it is sometimes difficult to agree with Russian producers. I'll give a simple example: we planned to order a simple cart for the transportation of the chopper from a Russian manufacturer. But, unfortunately, the price of this product was several times higher than the foreign alternative. In my opinion, this is due to the fact that some companies in Russia misjudge the market: they have learned to produce, but not yet analyze the dynamics of pricing.

In the modern global economy there are no such enterprises that would be 100% «localized». Even a small bakery buys imported yeast or equipment produced abroad. All that can be produced and purchased cheaper in Russia, we produce and buy in Russia. Moreover, as part of the localization program, we are working with our Russian partners to reduce their costs, improve the quality of products, and open export markets for them. Any supplier of the CLAAS plant in Russia is a potential supplier of any of the departments of CLAAS in any country in the world.

Looking to the future – we are in a constant search of Russian suppliers and are open to offers. Of course, we will conduct an analysis of compliance with our quality standards and economic feasibility proposals. The exhibition Innoprom for our company, this is just a platform where a meeting with potential suppliers is possible.

– Could you please describe the strategy for the development of agricultural machinery in our country and, in particular, CLAAS in Russia?

– It is very important that the government of the Russian Federation takes decisions that are aimed at developing the industrial potential of

Editor's reference

The CLAAS plant revised the production program for 2018, increasing the planned growth in output from 20%, as of December 2017, to 34%, in order to meet the growing needs of the Russian market and the market of the near abroad in modern agricultural machinery. In connection with this, as well as for the implementation of further measures to localize production and assimilate new technological operations, in accordance with the SPIC, the company invests 6.6 million euros in the construction of two new sites in the second-line metal processing shop CLAAS in Krasnodar.

At present, the Russian construction company has completely completed the design work and installation of metal structures. The new production facility, which will be commissioned this year, will house robotic welding equipment, machines for flexible sheet metal cutting, a four-axis machining center and a broaching machine.

Expansion of the metal processing shop will allow the company to continue the localization program. Since October 2015, the CLAAS plant, according to the schedule set by the SPIC, has already implemented several projects to introduce new technological operations.

One of the key and most difficult stages was the organization of production of axles, threshing separating devices and crop feed elevators for combines. These projects were implemented during 2016-2017, additional funds were invested in the purchase of special welding equipment and machines, development of paint technology, different from painting the hull details of the combine. Since January 2018, all the combine harvesters produced at the CLAAS plant in Krasnodar have axles of their own production.



the country. First of all, for us it is the adoption of the Strategy for the Development of Agricultural Machinery in Russia for the period until 2030. Our group was the first foreign company to enter into the Special Investment Contract (SPIC), whose main goal, if simplified, is the production of agricultural machinery with the mark «Made in Russia».

This, of course, qualitatively increases the indicators of healthy competition in the production of agricultural machinery in Russia. We analyze the work of our competitors and see that they also study with us, since the experience of our group is global, and in the modern market this produces positive impact on the development of the Russian economy. Manufacturers of agricultural machinery from the southern regions of Russia come to our factory on excursions. We accept them this year for the third time and demonstrate the entire

process of production of the Russian combine Tucano – from cutting a sheet of metal to testing.

We see that Russia has a very high potential in the development of extensive agriculture, the development of new agricultural lands. At the moment, even in such an untypical region for agriculture as Kamchatka, high-quality fertilizers are produced according to Swiss technologies, which can change the soil quality and bring the yields in this northern region to the Russian average.

In such circumstances, Russian farmers need to modernize their fleet of agricultural machinery, acquire new, more economical and productive. This is embedded in the strategy developed by the Government of the Russian Federation and the profile ministries.

And we, being a Russian manufacturer of agricultural machinery, try to do our best to implement the provisions of this strategy.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КАЛИНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ!

О привлекательности Калининградского региона для инвесторов и иностранных резидентов в интервью журналу RBG руководителя Представительства Правительства Калининградской области Дениса Салий.



- Есть ли особые преимущества у Калининградской области для привлечения иностранных инвесторов?

- Если говорить о фискальной нагрузке, то одно из главных преимуществ Калининградской области - это сочетание режимов особой экономической зоны и свободной таможенной зоны, которые распространяются на всю территорию региона. Удобная логистика: единственный на Балтике незамерзающий порт, российский и европейский стандарт железнодорожной колеи, развитая автодорожная сеть и аэропорт с 5-й свободой воздуха - все это создает дополнительные выгодные условия для ведения бизнеса.

Калининградская область имеет реальные перспективы стать той площадкой, через которую иностранным производителям было бы удобно выходить на рынки ЕАЭС, а нашим производителям — на рынки ЕС и Юго-Восточной Азии.

Хотелось бы отметить, что мы не делим инвесторов по национальному и географическому признаку, со всеми работа ведется по одним и тем же правилам.

- В чем заключаются эти правила?

- Наши правила просты: для того, чтобы стать резидентами ОЭЗ, компании необходимо обозначить свое намерение инвестировать в течение 3 лет сумму от 1 миллиона рублей. После получения статуса резидента ОЭЗ компания может пользоваться всеми льготами и преференциями.

Например, минимальный порог в один миллион рублей предусмотрен для IT-компаний и деятельности в сфере научных исследований. Для медицинской отрасли – 10 миллионов в течение 3 лет, для проектов в сфере туристско-рекреационной деятельности, обрабатывающего производства, сельского хозяйства и рыболовства – 50 миллионов. Для всех остальных видов экономической деятельности установлен входной порог инвестиций в 150 миллионов.

- В чем особенность Калининградской ОЭЗ?

- Резиденты калининградской ОЭЗ имеют налоговые преференции по налогу на прибыль и налогу на имущество - 0% в течение первых 6 лет реализации проекта, с 7 по 12 годы реализации проекта - 10% налог на прибыль, 1,1% налог на имущество. При этом первый шестилетний льготный период по налогу на прибыль начнет отсчет с момента получения первой прибыли по проекту.

Организации, получившие статус резидента ОЭЗ, в течение 7 лет смогут применять пониженные тарифы страховых взносов - 7,6%, при условии создания ими новых рабочих мест.

Кроме того, уже в следующем году для граждан иностранных государств планируется ввести въезд на территорию области по «упрощенной» электронной визе со сроком пребывания на территории области до 8 дней.

Сегодня мы готовы предложить инвесто-

рам, в том числе, и качественные площадки промышленных парков с готовой инфраструктурой. Стоимость аренды 1 га в технопарке, оснащенном всеми необходимыми инженерными сетями, составляет всего 189 тысяч рублей в год. Все эти условия очень интересны нашим европейским партнерам, в том числе немецким компаниям.

- Вы упомянули немецких партнеров. Каковы сегодня ваши инвестиционные и экспортные отношения с Германией? И кто ваши основные иностранные партнеры на сегодняшний день?

- На сегодняшний день инвесторы более чем из 70 стран реализуют свои бизнес-проекты на территории области. И эта цифра неуклонно растет.

Что касается инвесторов из Германии, например, немецкая компания Hipp построила завод по производству детского питания, инвестировав 15 млн евро. Рынок Калининградской области также привлекает внимание крупных немецких торговых сетей. Компания Metro инвестировала на территории области порядка 20 миллионов евро. Развиваются проекты в медицинской сфере: диализный центр немецкой компании V.Braun Melsungen AG начал свою работу в 2011 году.

В настоящий момент правительство Калининградской области совместно с Минпромторгом Российской Федерации определяют финальные параметры реализации проекта по строительству завода BMW на территории области. Стоимость проекта может составить 200 млн евро.

Немецкие компания также проявляют интерес к продукции, производимой на территории Калининградской области. В октябре 2017 года в рамках выставки HEBA-2017 компанией «Ушаковские верфи» в присутствии губернатора земли Мекленбург-Передняя Померания было заключено соглашение с немецкой компанией Stieblich Hallenbau на строительство двух корпусов катамаранов. В июне 2018 года в рамках ПМЭФ'18 калининградский завод «Эсва», производящий электросварочное оборудование, заключил с немецкой компанией EWM AG контракт на поставку продукции на 1,5 млн евро.

Что касается общего товарооборота с Германией, то по итогам 2017 г. он составил более 750 млн долларов. По итогам 2017–2018 гг. Германия входит в топ-5 наших крупнейших торговых партнеров, наряду с Финляндией, Норвегией, Китаем и Алжиром.

WELCOME TO THE KALININGRAD REGION!

The head of the Kaliningrad region government's representation office Denis Saliy speaks on the attractiveness of the Kaliningrad region for investors and foreign residents in an interview with the RBG magazine.



– Are there special advantages of the Kaliningrad region to attract foreign investors?

– If we talk about the fiscal burden, then one of the main advantages of the Kaliningrad region is the combination of the special economic zone and the free customs zone, which are applied to the whole territory of the region. There is convenient logistics: the only ice-free port in the Baltic, the Russian and European standard of the railway gauge, the developed road network and the airport with the 5th freedom of air – all this creates additional favorable conditions for doing business.

The Kaliningrad region has real prospects to become the platform through which it would be convenient for foreign producers to enter the markets of the EAEU, and for our producers – the markets of the EU and Southeast Asia.

I would like to note that we do not divide investors according to national and geographical grounds, and all work is conducted according to the same rules.

– What are these rules?

– Our rules are simple: in order to become residents of the SEZ, companies need to indicate their intention to invest the amount of 1 million rubles within 3 years. After obtaining the status of a SEZ resident, the

company can enjoy all the benefits and preferences.

For example, a minimum threshold of one million rubles is provided for IT companies and activities in the field of scientific research. For the medical industry it is 10 million for 3 years, for projects in the field of tourism and recreation, manufacturing, agriculture and fisheries – 50 million. For all other types of economic activity, an investment threshold of 150 million is set.

– What is special about the Kaliningrad SEZ?

– Residents of the Kaliningrad SEZ have tax preferences for income tax and property tax of 0% during the first 6 years of project implementation, from 7th to 12th year of project implementation profit tax is of 10%, property tax – 1.1%. In this case, the first six-year period of benefits is counted from the moment of receipt of the first profit on the project.

Organizations that received the SEZ resident status will be able to apply reduced tariffs of insurance premiums within 7 years – 7.6%, provided they create new jobs.

In addition, as early as next year, it is planned to introduce a «simplified» electronic visa regime for citizens of foreign countries with a stay of up to 8 days in the territory of the region.

Today we are ready to offer investors quality sites of industrial parks with ready infrastructure. The cost of renting 1 hectare in a technopark equipped with all necessary engineering networks is only 189 thousand rubles a year. All these conditions are very interesting to our European partners, including German companies.

– You mentioned the German partners. What are your investment and export relations with Germany today? And who are your main foreign partners now?

– To date, investors from more than 70 countries are implementing their business projects in the region. And this figure is growing steadily.

As for investors from Germany, for example, the German company Hipp built a baby food factory, investing 15 million euros. The market of the Kaliningrad region also attracts the attention of major German retail chains. The company Metro invested about 20 million euros in the territory of the region. Projects in the medical industry are also developing: the dialysis center of the German company B.Braun Melsungen AG began its work in 2011.

At the moment, the government of the Kaliningrad region together with the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation determine the final parameters of the project for the construction of a BMW plant in the region. The cost of the project may amount to 200 million euros.

German companies also show interest in products manufactured in the Kaliningrad region. In October 2017, within the framework of the NEVA 2017 exhibition, the Ushakovo Yards company, in the presence of the Governor of Mecklenburg-Western Pomerania, signed an agreement with the German company Stieblich Hallenbau for the construction of two hulls of catamarans. In June 2018, within the framework of the SPIEF'18 the Kaliningrad plant Esva, which produces electric welding equipment, signed a contract with the German company EWM AG for the supply of products for 1.5 million euros.

As for the general turnover with Germany, it amounted to more than 750 million dollars by the end of 2017. Following the results of 2017-2018 Germany is in the Top-5 of our largest trading partners, along with Finland, Norway, China and Algeria.

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА



Корпорация развития Среднего Урала (КРСУ) – специализированная организация Свердловской области по привлечению инвестиций. КРСУ оказывает поддержку российским и иностранным компаниям на всех этапах реализации проектов: помогает инвестору в принятии деловых решений, подбирает площадку для производства и технологического партнера, выстраивает взаимодействие с региональными органами власти, а также помогает бизнесу привлечь инструменты государственной поддержки, в том числе для обеспечения производства инженерной инфраструктурой.

На главной промышленной выставке России «ИННОПРОМ-2018» КРСУ – активный участник деловой программы, в задачах которого организовать эффективные B2B контакты иностранных компаний с ведущими уральскими предприятиями и провести встречи с инвесторами, которые планируют выйти на рынок Свердловской области.

КИТА И КРСУ ДОГОВОРИЛИСЬ

В рамках «ИННОПРОМ-2018» Корпорация развития Среднего Урала подпишет меморандум о сотрудничестве с Корейской ассоциацией международной торговли (КИТА). Документ по укреплению международных деловых контактов является значимым для обеих сторон.

Соглашение станет опорной точкой для новых инвестпроектов и совместных российско-корейских предприятий в Свердловской области.

Сегодня взаимные экономические интересы Кореи и Свердловской области сосредоточены, в частности, на энергетическом машиностроении. Так, корейская Hyundai поставляет группе «СВЭЛ», одному из ведущих российских производителей электротехнического оборудования, который работает в Екатеринбурге, узлы для трансформаторов. В настоящее время «СВЭЛ» готовится к запуску линии новых типов трансформаторов и также заинтересована в привлечении к участию корейских производителей.

Другая ниша - авиастроение. В Южной Корее очень высокий спрос гражданской авиации на самолеты Л-410, на которых осуществляется большая часть региональных перевозок в стране. Производит эти пассажирские самолеты, а также легкие учебно-тренировочные самолеты и беспилотные летательные аппараты, Уральский завод гражданской авиации (УЗГА).

Бизнесу двух стран интересно сотрудничество в сфере высоких технологий в производстве (Smart Factory), в химической индустрии, в производстве электроники, в металлургии.

КИТА является влиятельной организацией, представляющей интересы крупного бизнеса Южной Кореи, а также значительного числа средних и малых компаний. КРСУ – представитель главного промышленного центра России - Свердловской области, где базируются ведущие российские предприятия металлургии и машиностроения, крупные разработчики программного обеспечения. Кроме того, Свердловская область – один из мировых лидеров в трубопрокате и в производстве изделий из титана.

Соглашение о сотрудничестве подпишут президент КИТА господин Ким Ён Джу и генеральный директор КРСУ Сергей Киселев.

ANSTEEL ЗАХОДИТ В СВЕРДЛОВСКУЮ ОБЛАСТЬ

Важным документом «ИННОПРОМ-2018» станет инвестиционное соглашение Корпорации развития Среднего Урала с китайской металлургической корпорацией Ansteel Group Corporation, которая входит в 500 крупнейших мировых транснациональных корпораций.

Ansteel заинтересована в создании в Свердловской области производства стального проката, а также в соинвестициях в металлургические проекты уральских предприятий. В апреле 2018 года состоялась первая встреча представителей КРСУ

с директором российского представительства Ansteel Construction Group Russian, вице-президентом материнской компании господином Цзяном Сихуном.

Корпорация развития Среднего Урала сразу приступила к поискам технологического партнера для Ansteel и отобрала шесть проектов уральских предприятий в сфере металлургии, в которых может принять участие китайская корпорация и на базе которых могут появиться совместные российско-китайские производства. Затем состоялась серия переговоров со всеми инициаторами проектов. В их числе - производство алюминиевых труб, выплавка спецсталей, разработка меднорудного месторождения в Свердловской области, производство алюминиевого порошка, а также проект по модернизации производства сварных труб и их антикоррозийная изоляция.

Сейчас по каждому проекту ведется проработка, и в ближайшее время инвестор объявит, в какой из них будет инвестировать.

- Нам очень интересно сотрудничество с Ansteel с точки зрения трансфера технологий и привлечения инвестиций. Уральские металлурги получают инвестиции в свои проекты от одной из крупнейших в мире металлургических компаний. Это свидетельствует о высоком уровне компетенций Свердловской области в сфере металлургических производств, о богатой сырьевой базе и о наличии выстроенной системы по поиску технологических партнеров. Всё это создает условия для выхода на рынок региона таких крупных инвесторов, - говорит генеральный директор КРСУ Сергей Киселев.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЭКСКУРСИИ

В рамках «ИННОПРОМ-2017» Корпорация развития Среднего Урала впервые провела для иностранных бизнесменов технологические туры по производственным площадкам региона – промышленным предприятиям и индустриальным паркам. Мероприятие, вызвавшее большой интерес, стало частью «ИННОПРОМ-2018». При этом туры разделены по странам-участникам выставки. Есть специальный для страны-партнера «ИННОПРОМ-2018» – Кореи, которую представляет самая обширная делегация компаний. Отдельный – для китайских бизнесменов, участников Российско-Китайского ЭКСПО, который проходит в рамках «ИННОПРОМ».

В программе – посещение Уральского завода гражданской авиации, особой экономической зоны «Титановая долина», группы «СВЭЛ», технопарка высоких технологий «Университетский» и логистического комплекса «Чкаловский» рядом с аэропортом.

«Технологические туры на промышленные площадки призваны расширить границы выставки и вывести ее за рамки стендов, чтобы инвесторы могли оценить



инфраструктуру региона, познакомиться с работой сильных предприятий. Именно на местах обычно выявляются зоны взаимных интересов и возникают договоренности о совместных проектах», - отмечает Сергей Киселев.

УМНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ИНВЕСТОРА

На стенде в рамках «ИННОПРОМа» Корпорация развития Среднего Урала представляет умный сервис подбора промышленной недвижимости - интерактивную карту объектов, которая с помощью фильтров позволяет бизнесмену найти подходящую площадку для размещения своего производства. Это самая полная и актуальная база объектов промыш-

ленной недвижимости Свердловской области.

Визуально - управляющая панель и экран-видеостена, куда выводится вся информация о площадке. Нажатием кнопки можно заказать посещение объекта.

Система работает не только как навигатор по промышленным площадкам, но и как агрегатор мер государственной поддержки. Умный сервис предложит посетителю стенда, инвестору, все доступные меры региональной и федеральной господдержки бизнес-проекта.

Таким образом, бизнес может быстро и с комфортом найти самое необходимое - инфраструктуру и софинансирование для проектов.

EXPANDING THE BOUNDARIES OF COOPERATION

Development Corporation of Middle Ural (DCMU) is a specialized organization of the Sverdlovsk region for attracting investments. DCMU provides support to Russian and foreign companies at all stages of project implementation: helps the investor in making business decisions, selects a site for production and a technological partner, builds interaction with regional authorities, and helps business to attract government support instruments, including for support of the production of engineering infrastructure.

DCMU is an active participant of the business program of the main industrial exhibition of Russia INNOPROM-2018, whose tasks are to organize effective B2B contacts of foreign companies with leading Ural enterprises and hold meetings with investors who plan to enter the market of the Sverdlovsk region.

KITA AND DCMU HAVE AGREED

Within the framework of INNOPROM-2018, Development Corporation of Middle Ural will sign a memorandum of cooperation with the Korean International Trade Association (KITA). The document on strengthening international business contacts is significant for both sides.

The agreement will become a reference point for new investment projects and joint Russian-Korean enterprises in the Sverdlovsk region.

Today, the mutual economic interests of

Korea and the Sverdlovsk region are focused, in particular, on power engineering. So, Korean Hyundai supplies nodes for transformers to SVEL Group, one of the leading Russian manufacturers of electrical equipment, which operates in Ekaterinburg. Currently, SVEL is preparing to launch a line of new types of transformers and is also interested in attracting Korean manufacturers.

Another niche is aircraft construction. In South Korea, there is a very high demand for civil aviation for L-410 aircraft, which carry most of the regional traffic in the country. Ural Civil Aviation Plant (UZGA) produces these passenger aircrafts, as well as light training planes and unmanned aerial vehicles.

The business of the two countries is interested in cooperation in the field of high technologies in production (Smart Factory), in the chemical and electronics industries, in metallurgy.

KITA is an influential organization representing the interests of big business in South Korea, as well as a significant number of medium and small companies. DCMU is a representative of the main industrial center of Russia – the Sverdlovsk region, where the leading Russian enterprises of metallurgy and machine building, large software developers are based. In addition, the Sverdlovsk region is one of the world leaders in the tube rolling and the production of titanium products.

The agreement on cooperation will be signed

by KITA President Kim Young Ju and DCMU CEO Sergey Kiselev.

ANSTEEL ENTERS THE SVERDLOVSK REGION

An important document of INNOPROM-2018 will be the investment agreement between Development Corporation of Middle Ural and the Chinese metallurgical corporation Ansteel Group Corporation, which is included in list of the 500 largest world international corporations.

Ansteel is interested in creating production of steel rolled products in the Sverdlovsk region, as well as in co-investment in the metallurgical projects of the Ural enterprises. In April 2018, the first meeting of DCMU representatives with the director of the Russian representation of Ansteel Construction Group Russian, the vice-president of the parent company Mr Jiang Xihong was held.

Development Corporation of Middle Ural immediately started searching for a technological partner for Ansteel and selected six projects of the Ural enterprises in the sphere of metallurgy, in which the Chinese corporation can take part and on the basis of which joint Russian-Chinese production can appear. Then a series of negotiations was held with all the initiators of the projects. Among them – the production of aluminum pipes, smelting of special steels, the development of a copper



ore deposit near Nizhny Tagil, the production of aluminum powder, as well as a project to modernize the production of welded pipes and their anti-corrosion insulation.

Now each project is under consideration, and in the near future the investor will announce in which of them the company will invest.

– We are very interested in cooperation with Ansteel in terms of technology transfer and investment attraction. Ural metallurgists will receive investments in their projects from one of the world's largest metallurgical companies. This shows the high level of competence of the Sverdlovsk region in the field of metallurgical productions, the rich raw material base and the availability of a built-in system for finding technological partners. All this creates the conditions for such large investors to enter the market of the region, – says Sergey Kiselev, CEO of DCMU.

INDUSTRIAL TOURS

Within the framework of INNOPROM-2017, Development Corporation of Middle Ural for the first time conducted technology tours for foreign businessmen to industrial sites of the region – industrial enterprises and industrial parks. The event, which aroused great interest, became part of INNOPROM-2018. At the same time, the tours are divided among the countries participating in the exhibition. There is a special one for the partner country of INNOPROM-2018 – Korea, which is represented by the most extensive delegation of companies. Another one – for Chinese businessmen, participants of the Russian-Chinese Expo, which is held within the framework of INNOPROM.

The program includes a visit to Ural Civil



Aviation Plant, the Titanium Valley Special Economic Zone, SVEL Group, the high-tech technopark Universitetsky and the Chkalovsky logistics complex near the airport.

– We are for real business and concrete arrangements, – said Sergey Kiselev. – Such tours are designed to expand the boundaries of the exhibition and bring it beyond the stands, so that investors can assess the infrastructure of the region, get acquainted with the work of solid enterprises. It is on the ground that agreements on joint projects are usually born.

SMART SERVICE FOR THE INVESTOR

At the stand within the framework of INNOPROM, Development Corporation of Middle Ural shows a smart service for the selection of industrial real estate – an interactive

map of objects, which, with the help of filters, allows businessmen to find a suitable site for placing their production. This is the most complete and up-to-date database of industrial property in the Sverdlovsk region.

It is a control panel and a screen-video wall, where all information about the site is displayed. By pressing the button you can order a visit to the site.

The system works not only as a navigator for industrial sites, but also as an aggregator of government support measures. Smart service will offer the stand visitor, investor, all available measures of regional and federal state support of the business project.

Thus, business can quickly and comfortably find the most necessary things – infrastructure and co-financing for projects.





СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТА: УДОБСТВО, ПРОСТОТА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ



Для того чтобы достичь успеха, любой компании необходимо заботиться о своих клиентах. Для увеличения продаж и расширения клиентской базы можно набрать заказов от поставщиков, заключить выгодные сделки, но если транспорт в вашей компании работает неэффективно, то все это будет впустую. Транспортный отдел - один из ключевых в работе компании. Он является самостоятельным структурным подразделением и обеспечивает разработку и проведение мероприятий, направленных на совершенствование транспортного обеспечения деятельности организации, а также создает здоровые и безопасные условия труда для работников.

На каждого сотрудника этого отдела возлагается большая ответственность за со-

блюдение всех необходимых норм, которые обеспечивают бесперебойную работу всей компании. Что же тогда говорить про руководителя транспортного отдела, которому на практике приходится следить буквально за всем: ремонтом и обслуживанием техники, организацией работы водителей, поиском поставщиков, работой с документацией и прочим.

В самом широком понимании транспортный отдел решает следующие важные задачи:

1. Безопасность - водителей, транспорта, груза;
2. Эффективность - транспорт должен быть полностью исправен и постоянно находиться в работе, при этом иметь минимальные издержки;

3. Соблюдение различных норм и требований - соответствие требованиям заказчиков, государственным нормам.

Эти три составляющие и обеспечивают слаженную работу не только транспортного отдела, но и всей компании в целом. Попробуем разобраться, как немного облегчить работу начальнику автоколонны с помощью системы мониторинга.

ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ

В современных системах мониторинга существует такой показатель, как «стиль вождения». В практике иностранных компаний на основе данных о качестве вождения водителей составляют еженедельные отчеты, так называемые RAG-отчеты (R-красный, А-янтарный, G-зеленый), которые показывают

водителям. И не просто показывают, а вводят на основании таких отчетов поощрения и наказания, формируют рейтинг водителей. Зеленый цвет - это показатель безопасного вождения, янтарный – опасного, красный – недопустимого, экстремального вождения.

А вот на российском рынке этот параметр появился не так давно, примерно 2-3 года назад, и сначала очень взволновал рынок. Крупные компании стали прописывать его во всех технических заданиях на установку системы мониторинга, начались переговоры со страховыми компаниями. Понемногу «бум» прошел, а многие так и не поняли, как работать с таким интересным и нужным параметром.

Система контроля стиля вождения – эффективный инструмент оценки водительского поведения в корпоративном автопарке, с помощью которого диспетчер может увидеть объективную оценку качества вождения подотчетного транспортного средства, как за отдельную поездку, так и за общий промежуток времени, просмотреть общие данные о стиле вождения всех машин, провести анализ работы и составить рейтинги водителей. Система позволит достоверно определить, кто из водителей бережет автомобиль и помогает своей компании снижать затраты, а кто использует транспортное средство на износ.

Базовый отчет по стилю вождения строится на основе данных о скорости, резких поворотах, ускорении/торможении, данные в программе мониторинга отображаются в виде балльной системы, параметры которой может задать руководитель. Благодаря этому отчету, легко можно определить, насколько грамотно и аккуратно водитель управляет автомобилем, не будет ли преждевременного износа отдельных деталей, не пострадает ли при перевозке груз.

Ни для кого не секрет, как негативно водители относятся к дополнительному контролю, но можно же по примеру западных компаний преподнести этот контроль как соревновательный элемент - дополнительно поощрять тех, чья езда получила высший балл в программе.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Любой автопарк невозможно представить без сотрудников. Именно работа с коллективом позволяет добиться максимальной эффективности.

Руководителю необходимо выстраивать структуру отдела, контролировать водителей, диспетчеров, рассчитывать им зарплату, вводить мотивационную сетку (штрафы и премии). Во многих отраслях эффективность работы сотрудников привязывают к определенным показателям KPI (ключевые показатели эффективности), определить которые может каждый руководитель именно для своего отдела.

Здесь на помощь приходит система мониторинга, которая позволяет контролиро-

Из опыта

На одном мероприятии мы общались с руководителями коммунальной службы, и на наше предложение начать контролировать расход топлива на их транспорте они ответили категорическим отказом.

Мотивировали это тем, что деньги на топливо выделяет государство, а у водителей небольшая зарплата и лишить их варианта «подработки» они не готовы.

Зато для них было очень важно исключить "левые рейсы" и отслеживать скорость передвижения транспорта. Дело в том, что, когда трактор зимой убирает придворовые территории, крайне важно не превышать скорость, иначе щетка проскальзывает и не забирает снег с дороги.

.....
 вать практически всё: во сколько машина заведена, сколько проехала, где останавливалась, сколько топлива попало в бак после заправки, открывались ли двери, садились ли пассажиры, сколько по времени работал ковш на экскаваторе и т.п. Получается, что системы мониторинга транспорта – это уже не просто наблюдение за транспортом на электронной карте, это уже многоуровневые территориально-распределенные системы, обладающие не только функциями мониторинга, но и управления, в том числе глубокого анализа и учета.

Имея такой набор данных, контролировать водителей становится куда проще. Необходимо лишь определить, какие показатели для вашей сферы наиболее критичны.

СОБЛЮДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ И НОРМ

Любая компания стремится к росту и повышению прибыли, для этого необходимо, во-первых, чтобы ожидания клиентов соответствовали сервису и условиям, которые предоставляет компания, особенно, если они прописаны в договорных обязательствах между компанией-заказчиком и компанией-поставщиком услуг.

Согласитесь, когда пиццерия заявляет, что доставит вам пиццу не позднее чем через 20 минут, то совсем не в пользу компании будет прибытие курьера к клиенту через час.

Или если в компании предусмотрены четкие правила, например, «работа с 8 до 22» или «перевозим замороженные продукты с соблюдением температурных норм» и т.п., само собой, их надо соблюдать и контролировать, что легко можно сделать с помощью системы мониторинга, потому что в ней видны все эти параметры.

Во-вторых, под понятием «соблюдением норм» можно также рассматривать работу с государственными стандартами и органами, например, с ГИБДД (постановка и снятие с учета), соблюдение правил технической эксплуатации подвижного состава автомобильного транспорта, работа со страховыми компаниями (самых ТС и груза), получение пропусков в Москву, выдача и учет путевых листов, организация медо-

смотра и многое другое.

Наша компания помогает решать и эти вопросы. Мы задались целью максимально облегчить жизнь руководителям. Через нашу компанию можно оформить пропуска и страховки, можно установить тахографы, получить карты водителей или подключить сервис, с помощью которого проверка штрафов по всем базам данных занимает не больше минуты.

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ

Итак, руководить автопарком дело совсем не простое – технические вопросы пересекаются с юридическими, все это дополняется работой с персоналом, а именно с водителями, которые не всегда оказываются ответственными и добросовестными. Но если у вас есть инструмент контроля, в виде системы мониторинга и желание сделать работу своего отдела лучше, то все становится намного проще.

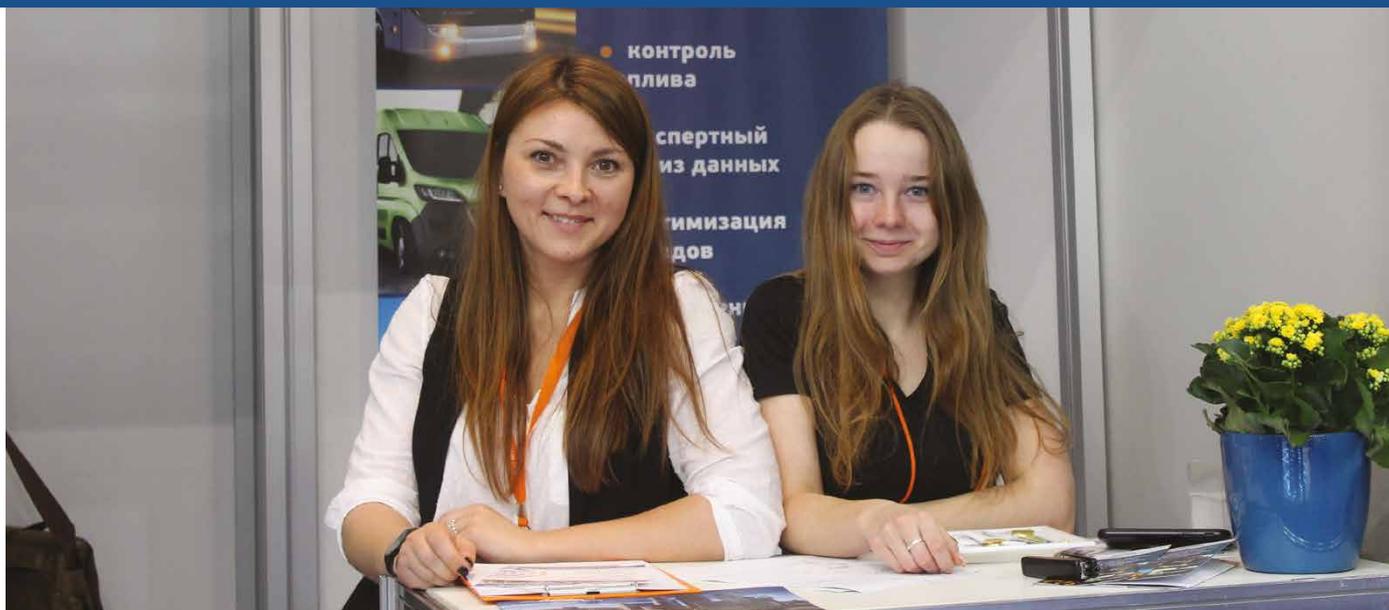
Наша компания предоставляет качественный и бесперебойный сервис для наших клиентов, которые, благодаря внедрению системы мониторинга транспортных средств, существенно снижают расходы на эксплуатацию автопарка, повышают производительность труда работников, решают сложные задачи логистики. Всё оборудование и программное обеспечение являются нашими уникальными разработками. Оборудование производим на собственном производстве с полной сертификацией и соответствием действующему законодательству.

Вам необходимо только выделить те показатели, которые необходимо контролировать именно вашей компании. Пусть это будет не только контроль топлива или работа во внеурочное время, а параметры, влияющие на общие цели организации. Начните контролировать их, донесите до сотрудников смысл подобных действий, заинтересуйте выполнением, и тогда вы сможете использовать свой транспорт и потенциал коллектива на максимум.

А мы всегда готовы прийти к вам на помощь!



TRANSPORT MONITORING SYSTEMS: CONVENIENCE, SIMPLICITY AND EFFICIENCY



In order to achieve success, any company needs to take care of its customers. To increase sales and expand the customer base, you can take orders from suppliers, conclude profitable deals, but if the transport in your company is not performing effectively, then all this will be wasted. The transport department is one of the core elements in the work of the company. It is an independent structural unit that ensures the development and implementation of activities aimed at improving the transport support of the organization's activities, as well as creating healthy and safe working conditions for employees.

Each employee of this department has a great responsibility for complying with all necessary regulations that ensure the smooth operation of the entire company. And what about the head of the transport department,

who in practice has to supervise everything – repair and maintenance of equipment, organization of the work of drivers, search for suppliers, work with documentation, and so on.

In the broadest sense, the transport department is addressing the following important tasks:

1. Safety – drivers, transport, cargo;
2. Efficiency – transport should be fully functional and constantly in work, while having minimal costs;
3. Compliance with various regulations and requirements – compliance with customer requirements, government regulations.

These three components ensure the well-coordinated work of not only the transport department, but the company as a whole. Let's try to figure out how to ease the work of the chief of the transport column with a monitoring system.

SAFETY ISSUE

In modern monitoring systems there is such an indicator as «driving style». In the practice of foreign companies, weekly reports, the so-called RAG reports (R-red, A-amber, G-green), which are shown to drivers, are compiled on the basis of driving quality data. And they not only show these reports, but introduce encouragement and punishment measures on their basis, form a rating of drivers. Green color is an indicator of safe driving, amber – dangerous, red – unacceptable, extreme driving.

But in the Russian market this parameter appeared not so long ago, approximately 2-3 years ago, and at first the market was very excited. Large companies began to register it in all technical tasks for installing a monitoring system, negotiations with insurance companies began. Little by little

this «boom» has passed, and many have not understood how to work with such an interesting and necessary parameter.

The driving style control system is an effective tool for assessing driver's behavior in a corporate vehicle fleet, through which a controller can see an objective assessment of the quality of driving of a reporting vehicle, both for a single trip and for the total time interval, to view general data on the driving style of all vehicles, analyze the work and make ratings of drivers. The system will allow reliably determining which of the drivers is saving the car and helping its company to reduce costs, and who uses the vehicle for wear and tear.

A basic report on the driving style is based on data on speed, sharp turns, acceleration/braking, the data in the monitoring program is displayed in the form of a scoring system, the parameters of which can be set by the supervisor. Thanks to this report it is easy to determine how competently and accurately the driver uses the car, whether there will be premature wear of individual parts, will the cargo not be damaged during transportation.

It's not a secret to anyone that drivers have a negative attitude towards additional control, but you can, by the example of Western companies, present this control as a competitive element – to additionally encourage those whose riding received the highest score in the program.

EFFICIENCY

It is impossible to imagine any fleet of vehicles without employees. It is the work with the team that makes it possible to achieve maximum efficiency.

The head needs to build the structure of the department, monitor the drivers, dispatchers, calculate their salaries, introduce a motivation system (fines and bonuses). In many industries, the efficiency of the employees is tied to specific KPI indicators, which the heads can identify for their departments.

Here comes a monitoring system that helps to control almost everything: when the car was started, how much it traveled, where it stopped, how much fuel got into the tank after refueling, whether the doors were opened, passengers sat, how long did the bucket work on the excavator and etc. It turns out that transport monitoring systems are no longer just the monitoring of transport on an electronic map, they are already multi-level geographically distributed systems that have not only monitoring functions, but also management, including in-depth analysis and accounting.

Having such a set of data it becomes much easier to control drivers. It is only necessary to determine which indicators are the most critical for your sphere.

COMPLIANCE WITH REQUIREMENTS AND NORMS

Any company strives for growth and profit, for



A posteriori

At one event we communicated with the heads of the municipal service and they answered with a flat refusal on our offer to start monitoring the fuel consumption of their transport.

It was motivated by the fact that the state allocates money for fuel, and the drivers have a small salary and they are not ready to deprive them of the option of a «side job».

But it was very important for them to exclude «shill» runs and track the speed of movement of transport. The fact is that when a tractor in winter cleans neighborhood roads it is extremely important not go over the speed limit, otherwise the brush slips and does not take snow from the road.

this it is necessary, firstly, that the expectations of the customers correspond to the service and conditions that the company provides, especially if they are spelled out in the contractual obligations between the customer company and the service provider.

Agree, when a pizzeria claims that it will deliver you pizza no later than in 20 minutes, it will not be in the company's favor for the courier to arrive at the customer in an hour.

Or if the company provides clear rules, for example, «work from 8 to 22», or «we deliver frozen products in compliance with the temperature norms» and the like, of course, they have to observe and control it. This can be easily done with the help of a monitoring system, because all these parameters are visible in it.

Secondly, under the notion of «compliance with regulations» one can also consider working with government standards and bodies, for example, with the traffic police (registration and removal from the register), compliance with the rules for the technical operation of the rolling stock of road transport, working with insurance companies (vehicles and cargo), obtaining passes to Moscow, issuing and the account of trip tickets, the organization of a medical examination and much more.

Our company helps to solve these issues. We set ourselves the goal to make lives of managers easier. Through our company you can issue passes and insurance, you can install tachographs, get driver cards or connect a

service through which the inspection of fines in all databases takes no more than a minute.

LET'S SUM UP THE RESULTS

So, it is not easy to manage a fleet of vehicles – technical issues intersect with legal ones, all of this is complemented by work with personnel, namely, drivers who are not always responsible and conscientious. But if you have a control tool, in the form of a monitoring system and the desire to make the work of your department better, everything becomes much easier.

Our company provides high-quality and uninterrupted service for our customers who, thanks to the introduction of a transport monitoring system, significantly reduce the costs of fleet operation, increase the operational discipline and productivity of employees and solve complex logistics tasks. All equipment and software are our unique developments. We make the equipment in our own production with full certification and compliance with the current legislation.

You only need to choose the indicators that you need to control in your company. Let this be not only the fuel control, or work outside normal working hours, but the parameters affecting the overall goals of the organization. Start to monitor them, inform the employees of the meaning of such actions, interest them in their implementation, and then you can use your transport and the potential of the team to the maximum.

And we are always ready to help you!

ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЕАС: ПОБЕДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



- Арсений Леонидович, Юридический центр Евро-Азиатского Сотрудничества предоставляет широкий комплекс правовых услуг для физических и юридических лиц. Кто в основном ваши клиенты?

- Чаще всего к нам обращаются компании, хотя, если провести глубокий анализ, можно с уверенностью сказать, что обычные граждане не меньше заинтересованы в помощи юристов при решении своих проблем. Но если взять статистику начала 2018 года, увидим, что заявок от юридических лиц поступило гораздо больше, чем от физических. И это, конечно, напрямую связано с тем, что экономическая ситуация в стране сейчас претерпевает сильные изменения. Предпринимателям приходится постоянно держать руку на пульсе политических событий, которые, как правило, сильно влияют на бизнес-среду. В этой связи бизнесмены пытаются уделять большое внимание своим расходам, обзавестись страховкой от форс-мажоров, рисков по сделкам, выбору поставщиков, чтобы не оказаться в долговой ловушке в это непростое для бизнеса время.

- А какие из видов услуг сейчас наиболее востребованы гражданами?

- Особым спросом среди физических лиц пользуется услуга юриста по жилищным вопросам, не менее часто запросы поступают и по гражданским делам, хотя зачастую два этих направления переплетаются. Это обусловлено тем, что гражданские права россиян и их права на жильё чаще всего подвергаются нарушению со стороны третьих лиц: застройщиков, соседей, родственников или государственных органов. Применительно к этой части нашей практики часто, к сожалению, приходится вспоминать цитату из рома-

С то один год назад произошли трагические события, низвергнувшие достижения дореволюционной российской юриспруденции и оставившие гражданам один «закон» - «диктатуру пролетариата». Так и повелось впредь - от диктатуры к диктатуре, от «сталинских прокуроров» к советским судьям, осуждавшим великих поэтов к реальным срокам «за тунеядство». Без малого столетие господствовал «приоритет общественного над личным», а понятие «собственный адвокат» советскими людьми воспринималось так же отстранённо, как, по Жванецкому, «пиво в банках, омары и крики: «Я разорён!».

Но ход времени и изменения в обществе необратимы! В последнее десятилетие всё больше россиян начали понимать необходимость, да и немалую выгоду постоянного юридического сопровождения своей деловой и личной жизни. О ситуации на этом поприще журналист RBG побеседовал с генеральным директором Юридического центра Евро-Азиатского Сотрудничества Арсением Виноградовым.

на «Мастер и Маргарита» Михаила Булгакова о том, что «москвичей испортил квартирный вопрос». Сегодня и не москвичей уже тоже...

- Не менее широк спектр услуг центра ЕАС для юридических лиц. А среди юридических лиц какие услуги особенно популярны в последнее время?

- В последнее время стало модным иметь «собственную» солидную юридическую компанию, решающую все проблемы «оптом». Вопросы при этом могут быть самые разные: от незаконной проверки налоговой, ОЭБиПК и иными органами до урегулирования конфликтов без обращения в суд с помощью освещения проблемы в СМИ, привлечения различных экспертов и участия в деле проверенных временем квалифицированных адвокатов и юристов. Имея такой ресурс, можно избежать ненужного давления со стороны правоохранителей или иных структур, пользующихся своим положением, и решить спорный вопрос в рамках правового поля. Также и при согласовании различных сделок и проектов, оценке рисков и экономической выгоды, когда на встречах с контрагентами присутствует специалист юридической компании, желанная иди по «кривой дорожке» у партнёров наших клиентов отпадает само собой. Всё больше предпринимателей понимает, что лучше иметь на постоянной основе свою юридическую компанию, которая способна гарантировать безопасность как внутренних, так и внешних процессов, обеспечивающих нормальную деятельность предприятия или компании, без траты времени на юридическую логистику и поиски в каждом отдельном случае надёжных юристов для обеспечения правовой и финансовой безопасности фирмы.

- Какие из перечисленных сфер юридического сопровождения наиболее сложны и требуют самого высокого профессионализма?

- Сопровождение сделок юридических лиц по сей день остается самым востребованным и сложным ввиду неоднозначности некоторых бизнес-процессов и постоянно корректирующегося законодательства. Упомятая «сопровождение сделок», я имею в виду не просто присутствие юриста на встрече, а полное погружение во все элементы договора и логистики с последующим проведением юридической экспертизы каждого документа. Только так можно понять, какие риски несет подписание того или иного документа, какие гарантии следует запрашивать или давать, чтобы избежать санкций и штрафов. И, самое главное, только такой подход позволяет с высокой точностью просчитать, насколько взаимовыгодным может быть сотрудничество для сторон, чтобы в итоге сделка принесла экономический эффект. Также налагает сложности и наличие иностранного элемента в сделке, будь то имущество иностранной компании, как обеспечение по договору, поставляемый товар либо наличие самой иностранной компании, иностранного учредителя или руководителя. При подобной конструкции возникает еще и аспект таможенно-брокерских услуг с последующими правами и обязанностями. Поэтому такой вид, как сопровождение сделок, наиболее сложен и трудоёмок.

- Какова история создания компании, кто её создал, как она росла и развивалась, почему была так названа? Чем Юридический центр ЕАС отличается от конкурентов?

- История создания одного из отделов компании, касающегося обеспечения безопасности бизнеса, возникла на стыке выхода из экономического кризиса с ростом ВВП и невозможностью больших предприятий осуществлять свои функции. Это произошло в середине 2009 года. Сегодня круг лиц, имеющих отношение к открытию важного для нашей компании направления, состоит в одной очень важной и успешной ассоциации из сферы бизнес-среды, именуемой Финансово-Банковской Ассоциацией Евро-Азиатского Сотрудничества (ФБА ЕАС), под руководством Олега Владимировича Березового.

Со временем старое название компании перестало соответствовать её современному стилю и потребностям, в связи с чем было принято решение открыть новую, с частичным использованием бренда ФБА ЕАС, именуемую Юридическим центром Евро-Азиатского Сотрудничества или сокращенно Юрцентром ЕАС. На сегодняшний день мы занимаемся вопросами обеспечения правовой, финансовой и экономической безопасности как бизнеса внутри ассоциации, так отдельных членов ФБА ЕАС.

Что касается вопроса отличий от иных компаний-конкурентов, наверно, уместно сказать, что профессионалы есть везде, среди них нет «самых лучших» или каких-то особенных, ведь профессионал - тот, кто разбирается в вопросе, имеет опыт в отрасли и обладает экспертным мнением. Касательно выбора компании надо отметить, что, в первую очередь, играет роль человеческий фактор: клиент подсознательно и интуитивно делает выбор в пользу «своей» компании. Иными словами, если первые впечатления о компании и об оппоненте, ведущем диалог, положительные и отвечают требованиям надежности, компетентности, культурности и доходчивости, можно предсказать, что дальнейшее сотрудничество будет легким, конструктивным и плодотворным.

- Сотрудники каких специальностей работают в Юрцентре ЕАС, какова их квалификация, опыт работы? По каким принципам подбираете коллектив?

- Потребность в отличных сотрудниках имеется всегда. Но если говорить о тех профессионалах, что сегодня с нами, можно перечислить некоторые общие их качества: универсалы, чаще всего с хорошими амбициями, мыслящие нестандартно, любители применить что-то новое, инновационное, способные «погружаться в дело с головой». Каждый имеет свой уникальный опыт, свои методики, наработки и подход. В нашей команде нет случайных людей, все, так или иначе, подтверждали свою компетенцию в разных ситуациях, в реальных делах, прошли с нами «огонь, воду и медные трубы».

- Немного статистики: сколько дел проходит через ваших специалистов в течение года? А сколько хотя бы приблизительно их было с 2009-го? Каково

количество успешно проведенных дел и процент разрешающихся в пользу ваших клиентов? Сколько их средств сохранено от потерь?

- Если обратиться к статистике, точно можно сказать, что ежегодно мы обслуживаем на постоянной основе более 150 компаний. Помимо юридического сопровождения деятельности предприятий к нам за помощью в частных делах обращаются сотрудники этих компаний. На сегодня заведено уже более 200 именных карт на ежегодное юридическое обслуживание физических лиц. Многие клиенты находят нас посредством «сарафанного радио» или рекламы в интернете. Количество дел, удачно проведенных с 2009 года, подсчитать очень трудно, можно отметить только, что недовольных среди наших клиентов нет. Для каждого конкретного дела свои оценочные критерии – в одном случае налоговая взыскала недоимку не 137 млн рублей, а 60 млн. Или мы взыскали с должника не только 17 млн рублей, а ещё 15 млн рублей за срыв сроков по контракту.

- Благодаря тесному и конструктивному взаимодействию между Юридическим центром ЕАС и государственными, правоохранительными и надзорными органами, представителями местного самоуправления, законные интересы ваших клиентов эффективно защищаются как на местном, так и на федеральном уровне. Расскажите об этом взаимодействии.

- Цель такого метода защиты прав граждан и организаций заключается в том, чтобы к проблеме клиента привлечь как можно больше общественного внимания. Применительно к нашей методике это выглядит следующим образом: после анализа сути дела клиента мы разрабатываем план и стратегию, ищем нарушения и огрехи в документах, изучаем проблему изнутри. Выявив нарушения в том или ином элементе дела, мы пишем официальное обращение в Общественную палату РФ, Государственную думу. А также конкретным депутатам, отвечающим за вопросы ЖКХ, опеки и попечительства, контроля за органами следствия и т.д., с просьбой оказать содействие в истребовании каких-то документов, провести проверку того или иного органа, организации или посодействовать иным законным образом. Если пять-семь лет назад от таких запросов и обращений многие были не в восторге, то сегодня ни одно из них не остаётся без внимания, и тенденция в данном направлении положительная. Также, если вопрос касается дворовых «межусобиц», стараемся привлекать местных депутатов, в зоне деятельности которых находится тот или иной двор, для решения спорных вопросов на ближайшем заседании Совета депутатов. Самые острые проблемы мы стараемся освещать в интернете на своих страничках или в специальных сообществах с целью привлечения к этой проблеме массового интереса граждан. Сегодня правильное освещение проблемы может кому-то помочь уйти от незаконного уголовного преследования,

привлечь внимание федеральных и местных властей к проблеме и помочь решить ее без ущерба и убытков. Стоит отметить тесное сотрудничество с «Фондами правопорядка при ОВД», благодаря которым можно оперативно повлиять на процесс работы в случаях нарушений прав задержанных и обвиняемых, добиться с такой помощью реакции руководства ОВД и УВД на халатность или превышение полномочий сотрудниками полиции.

А также плодотворное сотрудничество по вопросам бизнеса с Российским союзом промышленников и предпринимателей. В ответ на большинство наших обращений комитетом РСПП проявляется должное внимание к проблеме и отрасли. А в дальнейшем такие вопросы структурируются комитетом и обсуждаются как в Государственной думе РФ, так и на встречах с Президентом страны, где излагаются просьбы по реализации того или иного проекта или решению проблемы с учетом пожеланий предпринимателей.

- По каким векторам, на ваш взгляд, будет развиваться эта сфера? Каким вы видите ближайшие перспективы работы вашего юридического центра?

- Заглядывая в будущее, можно сказать, что потребность в услугах юридических компаний будет только расти. Грядут перемены в области информатизации, всё плотнее вводятся в обиход понятия «блокчейн» и «криптовалюта». Последняя на данный момент юридически не является собственностью и материальным благом. Непременно возникнут споры по хранению информации, ее контролю, обороту и доказательственной силе таких приемов ведения документооборота в судах, перед налоговой и антимонопольной службой. Появятся прецеденты оплаты услуг не традиционным способом, а, например, теми же биткойнами. Соответственно, если такое ноу-хау приживется, нам придется выстраивать новую судебную практику по спорам с применением криптовалюты, основываясь на западный опыт. Мелкий бизнес и среднее звено, скорее всего, не выдержат таких рисков, они живут, так скажем, реальным днем: «сегодня получил, сегодня оплатил». Большие же корпорации или инвестфонды способны ввести в свои платежные ряды такой вид оплаты, по крайней мере, в ту область, которая связана с автоматизацией процессов посредством интернета, например, в платёжных системах. Юридическая грамотность населения и бизнеса повышается, каждая компания и гражданин желают иметь «собственного» юриста или адвоката и оперативно решать свои проблемы. Поэтому безусловным трендом в будущем станет привлечение к решению своих проблем юридической компании, обладающей именем, историей, открытостью и узнаваемостью в СМИ, а также имеющей в своем штате юристов, отвечающих за инновационный и интеллектуальный подход в правоприменительной практике.

EAC LEGAL CENTER: VICTORIES AND PROSPECTS

One hundred and one years ago, there were tragic events that overthrew the achievements of prerevolutionary Russian jurisprudence and left one «law» – «the dictatorship of the proletariat». So it was led from henceforth – from dictatorship to dictatorship, from «Stalin's prosecutors» to Soviet judges, who condemned great poets to real terms «for parasitism». For almost a century, «the priority of the public over personal» dominated, and the notion of «one's own lawyer» was perceived by Soviet people in the same detached way as, according to Zhvanetsky, «canned beer, lobsters and shouts: «I'm ruined!».

But the course of time and changes in society are irreversible! In the past decade, more and more Russians have begun to understand the need, and the considerable benefit of continuing legal support for their business and personal lives. A journalist of RBG spoke with the CEO of the Legal Center of Euro-Asian Cooperation Arseniy Vinogradov on the situation in this field.

– Mr Vinogradov, the Legal Center of Euro-Asian Cooperation provides a wide range of legal services for individuals and legal entities. Who are your clients?

– Most often we work with companies, although, if we carry out an in-depth analysis, we can say with certainty that ordinary citizens are no less interested in the help of lawyers in solving their problems. But if we take the statistics of the beginning of 2018, we will see that we receive applications from legal entities much more often than from physical persons. And this, of course, is directly related to the fact that the economic situation in the country is undergoing strong changes now. Entrepreneurs have to constantly keep their hands on the pulse of political events, which, as a rule, strongly affect the business environment. In this regard, businessmen are trying to pay great attention to their expenses, to acquire insurance against force majeure, transaction risks, choice of suppliers, in order not to get into debt trap in this difficult time for business.

– And which of the types of services are now in the demand among citizens?

– Special demand among individuals is provided by a lawyer for housing issues, no less frequently requests are made for civil cases, although often these two directions are intertwined. This is due to the fact that the civil rights of Russians and their rights to housing are most often violated by third parties: developers, neighbors, relatives or government bodies. With regard to this part of our practice, unfortunately, we often have to recall the quotation from the novel «The Master and Margarita» by Mikhail Bulgakov that «the housing question has soured Moscovites». Today and not Muscovites too...

– The range of services provided by the EAC center for legal entities is also very wide. And among legal entities, which services are particularly popular now?

– Recently, it has become fashionable to have an «own» solid law firm that solves all problems «in bulk». The issues can be very different: from illegal tax inspection, OEBiPK and other

bodies to the settlement of conflicts without resort to court through media coverage of the problem, involvement of various experts and participation of time-tested qualified lawyers and attorneys. Having such a resource, it is possible to avoid unnecessary pressure from law enforcement or other bodies which use their position, and to resolve a contentious issue within the legal framework. Also, when coordinating various transactions and projects, assessing risks and economic benefits, when a specialist of a law company is present at meetings with counteragents, the desire of our clients' partners to follow the «slippery slope» disappears by itself. More and more entrepreneurs understand that it is better to have on a permanent basis their legal company that is able to guarantee the safety of both internal and external processes ensuring the smooth operation of the enterprise or company, without wasting time on legal logistics and searching for reliable lawyers to ensure legal and financial security firm in each case.

– Which of these areas of legal support are the most complex and require the highest professionalism?

– The transaction support for legal entities remains to this day the most demanded and complex because of the ambiguity of some business processes and constantly correcting legislation. While referring to «transaction support», I do not mean simply the presence of a lawyer at a meeting, but a complete immersion in all elements of a contract and logistics, with subsequent legal expertise of each document. This is the only way to understand what kind of risks the signing of a document entails, what guarantees should be requested or given in order to avoid sanctions and fines. And, most importantly, only this approach allows us to calculate with high accuracy how mutually beneficial cooperation can be for the parties, so that, as a result, the deal brings economic benefits. Also, the presence of a foreign element in the transaction, whether it can be the property of a foreign company, as collateral under the contract, the supplied goods or

the presence of the foreign company itself, a foreign founder or director, imposes difficulties. In such cases, there is also an aspect of customs brokerage services with subsequent rights and duties. Therefore, such a kind of support for transactions is the most complicated and laborious.

– What is the history of the company's creation, who created it, how did it grow and develop, why was it named so? How does the EAC Legal Center differ from its competitors?

– The history of the creation of one of the company's departments dealing with business security emerged at the junction of the way out of the economic crisis with GDP growth and the inability of large enterprises to perform their functions. This happened in mid-2009. Today, the circle of people involved in the opening of an important direction for our company consists in one very important and successful association from the business environment, called the Financial and Banking Association of Euro-Asian Cooperation (FBA EAC), under the leadership of Oleg Vladimirovich Berezovoi.

Over time, the old name of the company has ceased to correspond to its modern style and needs, so it was decided to open a new one, with a partial use of the brand of the FBA EAC, called the Legal Center of Euro-Asian Cooperation or abbreviated as the EAC Legal Center. To date, we are dealing with issues of legal, financial and economic security of business within the association, as well as individual members of the FBA EAC.

As for the issue of differences from other competing companies, it's probably appropriate to say that professionals are everywhere, among them there are not «the best» or some special ones, because a professional is someone who understands the business, has experience in the industry and has an expert opinion. Regarding the choice of a company, it should be noted that, first of all, the human factor plays a role: a client subconsciously and intuitively makes a choice in favor of «his» company. In other words, if the first impressions of the company



and the opponent conducting the dialogue are positive and meet the requirements of reliability, competence, culture and intelligibility, it can be foreseen that further cooperation will be easy, constructive and fruitful.

– What kind of specialists work in the EAC Legal Center, what is their qualification, work experience? On what principles do you choose the team?

– There is always the need for excellent employees. But if we talk about the professionals that are with us today, we can list some of their common qualities: universal, most often with good ambitions, non-standard thinkers, they like to apply something new, innovative, capable of «getting down to business with the head». Everyone has his or her own unique experience, own methods, achievements and approach. In our team there are no random people, everyone, one way or another, confirmed their competence in different situations, in real cases, they went through «fire and water» with us.

– A bit of statistics: how many cases go through your specialists during the year? And how many of them have been since 2009? What is the number of successfully completed cases and the percentage resolved in favor of your clients? How much of their money is saved from losses?

– If you look at the statistics, I can definitely say that every year we serve on a permanent basis more than 150 companies. In addition to legal support for the activities of enterprises, employees of these companies apply to us for help in private matters. To date, more than 200 cards for annual legal services for individuals have been registered. Many customers find us through «word of mouth» or advertising on the Internet. It is very difficult to calculate the number of cases successfully conducted since 2009, it can be noted only that there are no dissatisfied among our clients. For each specific

case, there are different assessment criteria – in one case, the tax office collected the arrears of not 137 million rubles, but only 60 million. Or we got from the debtor not only 17 million rubles, but another 15 million rubles for the failure of the terms of the contract.

– Thanks to the close and constructive interaction between the EAC Legal Center and state, law enforcement and supervisory bodies, representatives of local government, the legitimate interests of your clients are effectively protected both at the local and federal levels. Tell us about this interaction.

– The purpose of this method of protecting the rights of citizens and organizations is to attract as much public attention as possible to the client's problem. As applied to our methodology, it looks like this: after analyzing the essence of the client's case, we develop a plan and strategy, look for violations and faults in the documents, study the problem from inside. Having identified violations in one or another element of the case, we write an official appeal to the Public Chamber of the Russian Federation, the State Duma, as well as to specific deputies in charge of housing and communal services, guardianship and trusteeship, monitoring of investigative bodies, etc., with the request to assist in demanding certain documents, to conduct an audit of a particular body, organization or assist others legally. If five or seven years ago many people were not enthusiastic about such requests and appeals, today none of them is left without attention, and the trend in this direction is positive. Also, if the question concerns domestic «internal strife», we try to involve local deputies in the area where the court is located, to resolve disputable issues at the next meeting of the Council of Deputies. We try to cover the most acute problems on our pages in the Internet or in special

communities with the purpose of attracting to this problem the mass interest of citizens. Today, the correct coverage of the problem can help someone get away from illegal criminal prosecution, draw federal and local authorities' attention to the problem and help solve it without harm or loss. It is worth noting close cooperation with the «Law and Order Funds of the OVD», due to which it is possible to promptly influence the process of work in cases of violations of the rights of detainees and accused, to achieve the reaction of the OVD and UVD leadership to negligence or abuse of authority by police officers.

This is also fruitful cooperation on business with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. In response to the majority of our appeals, the RSPP Committee is paying due attention to the problem and the industry. And in the future such issues are structured by the committee and discussed both in the State Duma of the Russian Federation and at meetings with the President of the country, where the requests for the implementation of a particular project or solution of the problem are set out, taking into account the wishes of entrepreneurs.

– In what directions, in your opinion, will this sphere develop? What do you see the immediate prospects for the work of your legal center?

– Looking ahead, we can say that the need for legal companies will only grow. Changes in the field of informatization are coming, the concepts of «blockchain» and «crypto-currency» are increasingly being introduced. The latter at the moment is not legally a property or a material value. Certainly, there will be disputes over the storage of information, its control, turnover and the evidentiary strength of such methods of document management in courts, before the tax and antimonopoly service. There will be precedents for payment for services not in the traditional way, but, for example, with the same bitcoin. Accordingly, if such know-how takes hold, we will have to build a new judicial practice on disputes with the use of crypto-currency, based on Western experience. The small business and middle level are likely to not survive such risks, they live, so to speak, in a real day: «today I received, today I paid». Large corporations or investment funds are able to introduce into their payment lines this type of payment, at least, to the area that is connected with the automation of processes through the Internet, for example, in payment systems. The legal literacy of the population and business is increasing, every company and citizen wants to have a «personal» lawyer and quickly solve their problems. Therefore, an unconditional trend in the future will be the involvement of a legal company with a name, history, openness and recognition in the media to solve its problems, as well as having in its staff lawyers responsible for an innovative and intellectual approach to law enforcement practice.

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов регионов 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 внешне Торговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- 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
- 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



Технопарк ПУШКИНО

DOTA 2 PARK PUSHKINO



Парк высоких технологий «Технопарк Пушкино» приглашает к участию в открытом турнире по компьютерной игре Dota 2 киберспортивные команды готовые сразиться за призовой фонд **100 000 рублей** и право быть командой ТЕХНОПАРКА ПУШКИНО.

Победители смогут получить приз в виде криптовалюты.

Для участников и посетителей LAN-финала будет проведена экскурсия по майнинг ферме.

The High tech park **Technopark Pushkino** invites cybersport teams to compete for the prize fund of **100 000 rubles** and the right to be the team of the TECHNOPARK PUSHKINO in the open Dota 2 tournament. **Winners will be able to receive a prize in the form of a cryptocurrency.** For the participants and visitors of the LAN-finale, a tour around the mining farm will be organized.



Контакты: МО, г. Пушкино, Кудринское шоссе, 6.

Contacts: Kudrinskoye highway, 6, Pushkino, Moscow region, **Tel. +7 4 999 55 2848**

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АВТОПАРКОМ

Что дает установка GPS/ГЛОНАСС - систем мониторинга на транспорт?

- Сокращение расходов на транспорт за счет усиленного контроля
- Повышение эффективности работы сотрудников
- Усиление дисциплины водителей (никаких "сливов" и "левых" рейсов)
- Исключение махинаций с грузом (система позволяет контролировать любые механизмы и процессы, вплоть до вращения щетки или разгрузки самосвала)
- Обеспечение безопасности автотранспорта

Согласно исследованиям, использование спутниковых систем GPS/GSM для мониторинга и контроля автотранспорта сокращает расходы компании

В среднем на 30%

Срок окупаемости, в зависимости от объемов и специфики транспортных перевозок, составляет

от 2 до 6 месяцев



Почему мы?

Более 10 лет работаем на рынке телематических систем

Оснащаем автопарки собственным оборудованием

Являемся разработчиками ПО

Имеем мощные сервера для хранения данных

Полное соответствие законодательству РФ (лицензии и сертификаты)

Как начать контролировать свой транспорт и оптимизировать расходы?

8-495-540-40-84, 8-800-3333-289

team@monitoring-auto.ru

www.monitoring-auto.ru