

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



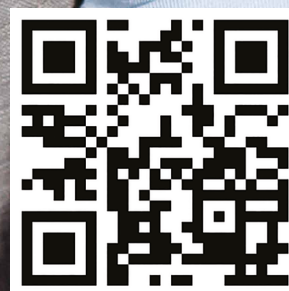
With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**THIRD-GENERATION
SYRINGES** - SAFETY
AND EFFICIENCY

SEZ LOTUS:
IMPROVING
INVESTMENT
ATTRACTIVENESS

REGION OF THE
MONTH - THE
ASTRAKHAN
REGION



**MONITORING AUTO: DEVELOPING A VEHICLE
FLEET WITH THE HELP OF MONITORING SYSTEM**



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ПО ИСПЫТАНИЮ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ «ЛАБРАДОР»



Компания «Лабрадор» была организована 06 марта 1991 года. С 2002 года, ЛАБРАДОР – Государственное унитарное предприятие Московской области «Производственная лаборатория по испытанию дорожно-строительных материалов «Лабрадор». Основным видом деятельности предприятия является испытания дорожно-строительных материалов, контроль качества работ и осуществление технического надзора при строительстве, реконструкции и ремонте автомобильных дорог. Мы оказываем весь спектр услуг по испытаниям материалов используемых при строительстве автомобильных дорог и инженерных сооружений.



УСЛУГИ

1. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ЭЛЕМЕНТОВ КОНСТРУКЦИЙ ОБЪЕКТОВ ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
2. ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И ИХ ОБУСТРОЙСТВА
3. ЛАБОРАТОРНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ДОРОЖНО — СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
4. ПОДБОР РЕЦЕПТОВ АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ СМЕСЕЙ
5. СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ
6. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СОДЕРЖАНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И ИХ ОБУСТРОЙСТВА НА СТАДИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ
7. ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕОБУЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ ДОРОЖНОЙ СФЕРЫ
8. ЭКСПЕРТНАЯ ПРОВЕРКА ДЕФЕКТНЫХ ВЕДОМОСТЕЙ И СМЕТНЫХ РАСЧЕТОВ ОБЪЕКТОВ РЕМОНТА АВТОДОРОГ

WWW.LABRADORGUP.RU

Тел: +7 (495) 993-51-66 Email: labrador-2@yandex.ru

реклама

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,
Наталья Чернышова**

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна ДлугачДизайн/верстка: **Виталий Гавриков**Корректор: **Мария Башкирова**Перевод: **Григорий Россыйкин**

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

tel.: +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 № 17

Подписано в печать 20.07.2018 г.

Тираж: **30000****Цена свободная.**Использованы фотографии: Bashinform.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,****Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**Designer: **Vitaliy Gavrikov**Proofreader: **Maria Bashkistrova**Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul. Elektrovzvodskaya,
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 № 17

Passed for printing on 20.07.2018

Edition: **30000 copies****Open price**Photos used: Bashinform.ru

На обложке: исполнительный директор компании МониторингАвто
Скиарин Сергей Александрович. Фото: Александра Падежова

РЕГИОН НОМЕРА – АСТРАХАНСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION OF THE MONTH - THE ASTRAKHAN REGION

2

АСТРАХАНЬ – ГОРОД НА 11 ОСТРОВАХ
ASTRAKHAN – A CITY ON 11 ISLANDS

СТРАТЕГИЯ STRATEGY

8

«МЫ ОТСТАИВАЕМ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА!»
«WE ARE DEFENDING THE INTERESTS OF BUSINESS!»

ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ TERRITORY OF INVESTMENT

12

ПОМОЧЬ В ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА
THE MAIN TASK IS TO HELP IN DEVELOPMENT OF NEW MARKETS

СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

16

«АСТРАХАНСКАЯ ФИШКА»: ОТДОХНУТЬ СО ВКУСОМ!
ASTRAKHANSKAYA FISHKA: RELAX WITH TASTE!

18

БЕЗОПАСНЫЕ ШПРИЦЫ
SAFETY SYRINGES

24

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

28

ОРИФЛЕЙМ: КРАСОТА КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ
ORIFLAME: BEAUTY AS A LIFESTYLE

ЕСТЬ МНЕНИЕ OPINION

38

В АНДЕГРАУНДЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ
IN THE UNDERGROUND: PROBLEMS AND SOLUTIONS

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ LEGAL REGULATION

42

КАК БИЗНЕСУ НЕ ПОПАСТЬ В «ЧЁРНЫЙ СПИСОК» ЦБ
HOW CAN BUSINESSES NOT GET INTO THE «BLACK LIST» OF THE CENTRAL BANK

НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ OUR EVENTS

44

ПУТИ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
WNTAEYRS AOCTF IBOUNSINESS

46

В МОСКВЕ ПРОШЛА ВСТРЕЧА В РАМКАХ ЦИКЛА ПРОДВИЖЕНИЕ
A MEETING WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PROMOTION CYCLE WAS HELD IN MOSCOW

АСТРАХАНЬ – ГОРОД НА 11 ОСТРОВАХ



Астрахань называют Каспийской столицей России. Когда-то этот регион фактически связывал Европу и Азию: именно здесь проходил важный участок Великого Шелкового пути - одной из главных торговых артерий того времени.

Сегодня в Астраханской области активно внедряются «зеленые» технологии, развивается туризм и наращиваются деловые и торговые международные связи. Руководство области не боится экспериментировать, осваивать новые направления работы, следуя в ногу с прогрессом и новациями.

АРБУЗЫ, ПОМИДОРЫ, ОСЕТРЫ И НЕ ТОЛЬКО...

Первые в России элитные сладкие томаты «Аморозо» вырастят в Астрахани

Современному тепличному комплексу, который строит в Астрахани компания «Чинар», присвоен статус особо важного инвестиционного проекта. Стекланные теплицы разместятся на площади 10 га. Строительные работы начнутся в начале следующего года, и уже в четвертом квартале планируется, что производство выйдет на полную мощность. Объем капитальных вложений - порядка 2 млрд рублей.

Пока ставка делается на элитные томаты

двух сортов - «Хибачи» (розово-плодный) и «Аморозо» (коктейльный кистевой). «Аморозо» - новейшая разработка генетиков. «В России эти томаты пока не выращивают, в Европе они представлены два года. Сорт - голландский», - уточнил директор ООО «Чинар» Давид Бондаренко. Тепличный комплекс - полностью инновационный. Управлять микроклиматом, температурой, влажностью, освещенностью и поливом будет компьютер. Но главная новинка, которая для России большая редкость, - это использование светодиодной системы освещения.

Губернатор Астраханской области Александр Жилкин отметил, что уже мно-

го лет стимулирует бизнес к строительству комплексов по круглогодичному выращиванию овощей. Для Астраханского региона, где «девять месяцев — лето», это прибыльное дело.

«Проект компании «Чинар», с которой у нас было подписано соглашение на инвестиционном форуме в Сочи, наконец-то сдвинулся с «мертвой точки», - отметил Александр Жилкин. - Строительство новой теплицы в Астрахани создаст 146 рабочих мест. За 10 лет в региональный бюджет поступит около 250 млн рублей налогов. Уверен, что теперь и местный бизнес «подтянется» - переориентируется на круглогодичное выращивание овощей».

В Астрахани начнут производить уникальную соль – из растений

На встрече с членами советов молодых ученых и специалистов губернатору Астраханской области Александру Жилкину презентовали инновацию в сфере здорового питания – растительный заменитель соли «Зелёная соль». Продукт «Зелёная соль» – полностью из растительного сырья. В отличие от «заменителей соли», которые время от времени появляются на рынке (чаще всего представляют собой обычную поваренную соль со специями или просто «букет» специй без соли), астраханская «Зелёная соль» – не только полностью растительный продукт, но и действительно солёный. Растительное сырьё, из которого он изготавливается, содержит сбалансированный набор минеральных солей калия, магния и натрия. Полтора грамма «Зелёной соли» заменяют три грамма обычной поваренной.

Продукт прошёл апробацию на многих выставках. Например, в прошлом году на международной выставке в Калькутте «Зелёной солью» заинтересовались некоторые страны Азии. «Это очень интересный проект, — сказал губернатор Александр Жилкин. — Возможно, со временем «Зелёная соль» может стать здоровой альтернативой привычной всем поваренной соли». Руководители проекта планируют начать производство уже в этом году.

В Астраханской области ежегодно выпускают 38 млн осетров

Рыбоводы Астраханской области ежегодно выращивают и выпускают в притоки Волги 38 млн мальков рыб ценных видов. Этот показатель астраханцы неуклонно наращивают, приближаясь к рубежам времён СССР – 50 млн штук.

Каждый год рыболовные заводы каспийских стран (в том числе России и Азербайджана) производят и выпускают в живую природу миллионы мальков осетровых. Доля России в выпуске молоди этих особо ценных рыб в Каспий составляет около 70%. Разработанная астраханскими специалистами-рыбоводами технология позволяет обеспечивать лучшую выживаемость потомства этих видов.

ЭНЕРГИЯ НОВОГО

В Астраханской области стартовало строительство крупнейшей в России солнечной электростанции

Близ села Евпраксино Астраханской области забиты первые сваи в основание второй очереди солнечной электростанции (СЭС) «Нива», которую возводит компания «Хевел». По окончании строительства, в 2019 году, её суммарная мощность достигнет 75 МВт. Таким образом, СЭС под Астраханью станет крупнейшей в России. В начале февраля этого года под Евпраксино была введена в эксплуатацию первая

очередь СЭС мощностью 15 МВт. И уже с неё начались плановые поставки электроэнергии на оптовый рынок в рамках единой энергосистемы России. Мощности первой очереди «Нивы» сопоставимы с годовым потреблением электричества 20-ти тыс человек. Через год, с вводом второй очереди объекта, они возрастут в пять раз. Общий объём инвестиций компании «Хевел» в строительство первой и второй очереди СЭС составит 8,5 млрд рублей.

«Для группы компаний «Хевел» Астраханская область – ключевой регион, — заявил генеральный директор холдинга Игорь Шахрай. — Мы планируем в ближайшие годы довести здесь установленную мощность нашей генерации до 135 МВт».

«Мы активно поддерживаем развитие солнечной энергетики в регионе. Сегодня начато строительство уже четвёртой солнечной электростанции, — сказал астраханский губернатор Александр Жилкин. — В перспективе в Астраханской области планируется построить солнечные электростанции общей мощностью до 250 МВт и инвестициями в 50 млрд рублей».

Помимо СЭС в Астраханской области планируют развивать ветроэнергетику. ООО «Активити» выкупило площадку под строительство ветровой электростанции в Ахтубинском районе мощностью 15 МВт. Ориентировочный срок ввода – начало 2019 года.

Минэкономразвития РФ признало астраханскую ОЭЗ «Лотос» одной из самых эффективных

Министерство экономического развития Российской Федерации направило в Правительство РФ отчет о результатах функционирования особых экономических зон в 2017 году и за период с момента создания ОЭЗ. ОЭЗ «Лотос», как за 2017 год, так и за весь период с начала ее функционирования, Минэкономразвития Российской Федерации признана эффективной.

По состоянию на конец 2017 года на территории ОЭЗ «Лотос» зарегистрировано 8 резидентов (100 % от плановых значений). При этом половина из них приобрели этот статус в прошлом году, что также составило 100 % от плановых значений.

В астраханской ОЭЗ зарегистрировано 2 резидента с участием иностранных инвесторов в составе акционеров (участников) и резидентов, реализующих соглашения об осуществлении деятельности в ОЭЗ с привлечением иностранных инвестиций.

За прошлый год построено и введено в эксплуатацию 8 объектов инженерной инфраструктуры — это 100 % от плановых значений. Объем инвестиций, в том числе капитальных вложений, осуществленных резидентами за 2017 год, составил 650,95 млн руб. (112% от плановых значений).

При этом объем налогов, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней в 2017 году, составил 385,76 млн руб.

Отмечена и социально-экономическая роль ОЭЗ. Так, ее резидентами создано 216 рабочих мест, что составило 117 % от плановых значений.

«Вкусный» туризм

Астраханская область – первопроходец в России по гастрономическому туризму. Все больше путешественников готовы приезжать в волжский регион не только на рыбалку, но и ради местной кухни. В Астраханской области есть масса уникальных хозяйств, которые непременно заинтересуют туристов. Это верблюжья, буйволиная фермы, прудовые хозяйства. Кроме того, в Астрахани полным ходом продолжают создавать гастрономический бренд. Появляются интересные продукты. Губернатор региона назвал в их числе уникальные сорта меда – из акации, астраханского финика и верблюжьей колючки. Уже создан специальный буклет для гостей области. В нём представлены короткие «вкусные» туры, которые займут не более двух часов: на сыроварню, осетровую ферму, арбузные поля, в пивоварню.

«Астраханская продукция становится всё более узнаваемой, но нужно проявлять в хорошем смысле агрессию в этом направлении – тем более, у нас есть все возможности для развития гастрономического туризма, — отмечает губернатор Александр Жилкин. — Например, та же ферма «Баба Фрося» в Камызякском районе, где гостю обязательно предложат огромную яичницу из страусиных яиц. Это же интересно».

«Мама-предприниматель», или Чего хочет женщина...

В Астрахани стартовал федеральный образовательный проект «Мама-предприниматель». Он реализуется в регионе второй год подряд. В этом году в нём участвуют 30 астраханок. Суть проекта – помочь женщинам вырастить из сырой идеи действующий бизнес. При этом идеи могут быть самые разные – например, парикмахерская, образовательный и спортивный центр, студия вокала. В этом году участницы составляли бизнес-планы по созданию школы грамотного родительства, подготовки женщин к беременности и родам, ателье, центра услуг по ремонту бытовой техники, мини-пекарни и кондитерской студии, производства изделий из керамики, подарочного клуба, плавательного бассейна для грудничков. Лучший бизнес-план получит 100 тысяч рублей. Ещё несколько проектов получат по 75 тысяч рублей от агентства по занятости населения.

Губернатор Александр Жилкин подчеркнул, что развитие женского предпринимательства важно для развития экономики

региона и страны. «В структуре валового регионального продукта доля малого и среднего бизнеса составляет 42%. Среди предпринимателей много женщин. Они успешно ведут свой бизнес, успевая при этом быть заботливыми мамами», – напомнил участницам проекта глава региона.

Руководитель проекта «Мама-предприниматель», член правления «Опоры России» Вероника Пешкова отметила, что Астраханская область – единственный регион в стране, где проект «Мама-предприниматель» курирует агентство занятости населения.

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

В Астрахани открылся Азербайджанский деловой центр – первый в России

Ровно полтора года потребовалось строителям, чтобы в центре Астрахани – на улице Бакинской – возвести пятиэтажный Азербайджанский деловой центр. В церемонии открытия участвовала представительная делегация из Азербайджана во главе с Лейлой Алиевой – вице-президентом Фонда Гейдара Алиева.

Капсулу на месте будущего бизнес-центра Азербайджана заложили в конце 2016 года. Строительство объекта финансировал Фонд Гейдара Алиева. Инвестиции составили 208 млн рублей. Общая площадь делового центра – 5 тыс. кв.м. Здесь расположен большой выставочный зал, просторные офисы, помещение для конференций, уютный мини-отель. Атмосферу создают многочисленные картины с видами Астрахани и Азербайджана.

«Здесь есть все, чтобы бизнесу было удобно встречаться, общаться, знакомиться, налаживать связи, – заметил губернатор Александр Жилкин. – Мы будем всячески поддерживать эту площадку, чтобы она стала связующим звеном не только между Азербайджаном и Астраханью, но и Россией в целом».

В свою очередь в Баку возводится Астраханский деловой центр. Совместная работа двух «зеркальных» объектов значительно расширит азербайджано-российские экономические связи.

«Россия – один из основных торговых партнеров Азербайджана, – заявил на открытии центра министр экономики Азербайджана Шахин Мустафаев. – Она занимает 1-е место в нефтяном экспорте и 1-е место в импорте. Поэтому не случайно, что Азербайджан открыл свое первое представительство именно в России». Министр отметил положительную динамику в двусторонней торговле. «За прошлый год товарооборот между нашими странами увеличился на 22% и достиг 2 млрд долларов, – сказал он. – А за 4 месяца этого год вырос уже на 30%. Думаю, что деловой центр Азербайджана в Астрахани станет удобной площадкой для выхода

азербайджанской продукции на российский рынок».

Предприниматели уже оценили преимущества нового бизнес-центра. В Азербайджанском деловом центре состоялось первое крупное мероприятие – встреча региональных представителей Азербайджанского молодежного объединения России (АМОР).

Иран намерен существенно увеличить экспорт российской древесины через Астрахань

Иранская компания «Ариан Саид Индастриал Груп» начнет перевалку лесоматериала через порты Астраханской области и в перспективе организует там его первичную переработку. По данным статистики, грузооборот пиломатериалов через Астраханскую область последние годы растет и составил в 2017 году 684,4 тысячи кубометров. Эта цифра может увеличиться более чем вдвое, если воплотится проект, идею которого предложил губернатору Александру Жилкину гендиректор компании «Ариан Саид Индастриал Груп» Али Саиди.

Предварительную работу «Ариан Саид Индастриал Груп» ведет уже два года. Состоялись переговоры с астраханскими властями, а также с властями и бизнесом Костромской и Ивановской областей, откуда иранцы намерены закупать и экспортировать водным путем в Астраханскую область так называемый березовый баланс – верхушки лиственных пород деревьев и кривых стволов. Есть намерение развернуть на территории одного из портов Астраханской области производство щепы из этого баланса.

Познакомившись с предложением, Александр Жилкин назвал его достойным и весьма интересным. Проект позволит увеличить грузопоток на иранском направлении, внешнеторговый товарооборот Астраханской области в целом, создаст новые рабочие места в портах. При этом северные регионы России будут иметь возможность получать валюту за некондиционный, плохо востребованный лес, который рассматривается как побочный продукт и подлежит в ряде случаев утилизации.

Рашид Мередов: «Мы гордимся партнерством с Астраханской областью»

Поводом для визита делегации Туркменистана в Астраханскую область во главе с заместителем председателя кабинета министров Туркменистана – министром иностранных дел Рашидом Мередовым стало открытие в астраханском селе Фунтово, на территории которого проживает много выходцев из Туркменистана, общеобразовательной школы. «Руководители наших государств еще 11 лет назад договорились, что сотрудничество с

регионами будет одним из направлений межгосударственного взаимодействия, – сказал Рашид Мередов. – Астраханская область была первым регионом России, где мы уже в новых условиях стали реализовывать поручения, данные нам двумя президентами. Сегодня сотрудничество имеет хорошую тенденцию к росту. Так, в частности, 90 процентов морских перевозок между Туркменистаном и Россией приходится на перевозки между портами Туркменбаши и Оля».

Александр Жилкин, в свою очередь, привел пример сотрудничества в судостроении, сообщив, что через месяц на одной из астраханских верфей завершится строительство многофункционального судна снабжения для нефтедобывающей компании Dragon Oil Turkmenistan.

Присутствовавший на встрече заместитель министра иностранных дел Российской Федерации Григорий Карасин назвал визит туркменской делегации в Астрахань «хорошей встречей по хорошему поводу». «Она насыщает конкретикой договоренности, которые были достигнуты в октябре прошлого года, когда Президент Владимир Путин с официальным визитом посетил Туркменистан», – сказал дипломат.

Иранцы хотят выпускать чай под астраханским брендом

Очередным иранским бизнес-проектом в Астрахани может стать создание чаеразвесочной фабрики. «Открыть предприятие я обещаю губернатору Александру Жилкину до конца года, – сказал после встречи с главой региона президент совместной ирано-российской Торгово-промышленной палаты Хади Тизхуш Табан. – Хотим экспортировать иранский чай в Астрахань, чтобы здесь его упаковывать под астраханским брендом и так войти на рынок России».

По словам министра международных и внешнеэкономических связей Астраханской области Дениса Афанасьева, на иранском направлении все более успешно продвигаются сейчас именно сельхозпроекты. «В прошлом году в Иран было поставлено около 700 тонн астраханской баранины. Сейчас с ветеринарной службой Ирана согласовываются отдельные моменты по контролю качества мяса. Как процедура завершится, объемы поставок будут наращиваться», – говорит Денис Афанасьев.

Завершены все юридические вопросы по созданию иранского птицекомплекса в Володарском районе. Земельный участок приобретен в собственность, начинается строительство комбикормового завода для кормления птицы. По словам Дениса Афанасьева, комплекс начнет работать в 2019 году.

по материалам сайта:
www.jilkin.ru

ASTRAKHAN – A CITY ON 11 ISLANDS



Astrakhan is called the Caspian capital of Russia. Once this region actually connected Europe and Asia: it was here that an important section of the Great Silk Road – one of the main trade arteries of that time – passed here. Today «green» technologies are actively being introduced in the Astrakhan region, tourism is developing, and business and trade international relations are growing. The administration of the region is not afraid to experiment, to master new areas of work, keeping up with progress and innovations.

WATERMELONS, TOMATOES, STURGEON AND NOT ONLY...

First in Russia elite sweet Amoroso tomatoes will be grown in Astrakhan

The modern greenhouse complex, which is being built in Astrakhan by the company Chinar, has been given the status of a «particularly important investment project». Its glass greenhouses will be located on an area of 10 hectares. Construction work will begin early next year, and it is planned that production will reach full capacity already in the fourth quarter. The volume of capital investments is about 2 billion rubles.

Now they stake on elite tomatoes of two cultivars – Hibachi (pink-fruit) and Amoroso (cocktail carpal). Amoroso is the latest development of geneticists. «In Russia, these tomatoes are not grown yet, in Europe they have been represented for two years. The cultivar is Dutch,» said David Bondarenko, director of Chinar LLC. The greenhouse complex is

completely innovative. A computer is managing the climate, temperature, humidity, illumination and watering. But the main novelty, which is very rare for Russia, is the use of a LED lighting system.

The Governor of the Astrakhan region Alexander Zhilkin noted that for many years he has been stimulating business for the construction of complexes for year-round growing of vegetables. This is a profitable business for the Astrakhan region, where there are «nine months of summer».

«The project of the company Chinar, with which we signed an agreement at the investment forum in Sochi, has finally moved from a «dead center», said Alexander Zhilkin. «The construction of a new greenhouse in Astrakhan will create 146 jobs. Over 10 years, the regional budget will receive about 250 million rubles in taxes. I am sure that now the local business will «catch up» – it will be reoriented to year-round growing of vegetables».

A unique salt – from plants – will be produced in Astrakhan

At a meeting with members of the councils of young scientists and experts, the Governor of the Astrakhan region Alexander Zhilkin was presented with an innovation in the field of healthy nutrition – a vegetable substitute for salt the «Green Salt». The product «Green Salt» is made from vegetable raw materials. In comparison with the «salt substitutes», which appear from time to time in the market (most often they are ordinary salt with spices or simply a «bouquet» of spices without salt), the Astrakhan «Green Salt» is not only a completely vegetable product, but also really salty. Vegetable raw materials, from which it is made, contain a balanced set of mineral salts of potassium, magnesium and sodium. One and a half gram of the «Green Salt» replaces three grams of sodium salt.

The product has been approved at many exhibitions. For example, last year at the international exhibition in Calcutta some

countries of Asia expressed their interest in the «Green Salt». «This is a very interesting project,» said Governor Alexander Zhilkin. «Perhaps, over time, the «Green Salt» can become a healthy alternative to the usual salt.» The project managers plan to start production this year.

The Astrakhan region produces 38 million sturgeons annually

The fishermen of the Astrakhan region annually grow and produce 38 million young fish of valuable species into the tributaries of Volga. Astrakhanians are steadily increasing this figure, approaching the level of the USSR – 50 million pieces.

Every year, fish farms of the Caspian countries (including Russia and Azerbaijan) produce and release in the wild millions of sturgeon fry. The share of Russia in the release of fish fry of these especially valuable fish in the Caspian is about 70%. The technology developed by the Astrakhan experts-fish breeders allows providing the best survival of the offspring of these species.

ENERGY OF THE NEW

The construction of the largest solar power plant in Russia started in the Astrakhan region

Near the village of Evpraksino, Astrakhan region, the first piles of the base of the second stage of the solar power station (SPS) Niva, built by the company Hevel, were knocked. Upon completion of construction, in 2019, its total capacity will reach 75 MW. Thus, the SPS near Astrakhan will become the largest in Russia. In the beginning of February this year, under Evpraksino, the first stage of the SPS with a capacity of 15 MW was commissioned. And planned electricity supplies to the wholesale market within the united energy system of Russia have already started with it. The capacities of the first stage of Niva are comparable to the annual electricity consumption of 20,000 people. In a year, with the introduction of the second stage of the facility, they will increase fivefold. The total investment of Hevel in the construction of the first and second stages of the SPS will be 8.5 billion rubles.

«The Astrakhan region is a key region for the Hevel group of companies,» Igor Shakhrai, the Group's General Director, said. «We plan to bring the installed capacity of our generation to 135 MW in the coming years.»

«We actively support the development of solar energy in the region. Today, the construction of the fourth solar power plant has begun,» said Astrakhan Governor Alexander Zhilkin. «In the future, the Astrakhan region plans to build solar power plants with a total capacity of up to 250 MW and investments of 50 billion rubles.»

In addition to the SPS, the Astrakhan region plans to develop wind power. LLC Aktiviti bought a site for the construction of a wind power station in Akhtubia district with a capacity of 15 MW. The approximate date of commissioning is the beginning of 2019.

The Ministry of Economic Development of the Russian Federation recognized the Astrakhan SEZ Lotus as one of the most effective

The Ministry of Economic Development of the Russian Federation sent a report to the Government of the Russian Federation on the results of the operation of special economic zones in 2017 and for the period since the creation of the SEZ. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation recognized the SEZ Lotus as effective for both the year 2017, and for the entire period from the beginning of its operation.

As of the end of 2017, 8 residents (100% of planned number) were registered in the territory of the SEZ Lotus. At the same time, half of them got this status last year, which also amounted to 100% of the planned amount.

In the Astrakhan SEZ 2 residents with the participation of foreign investors in the composition of shareholders (participants) and residents implementing agreements on the implementation of activities in the SEZ with the attraction of foreign investments were registered.

Last year, 8 objects of engineering infrastructure were built and put into operation – this is 100% of planned values. The volume of investments, including capital investments made by residents for 2017 amounted to 650.95 million rubles (112% of the planned values). At the same time, the amount of taxes paid by residents to budgets of all levels in 2017 amounted to 385.76 million rubles.

The socio-economic role of our SEZ was also noted. Its residents created 216 jobs, which amounted to 117% of the planned number.

The authors of the report paid special attention to the achievements of the previous year, such as the laying of a dry-cargo vessel of the project RSD-49 of JSC Shipyard Lotus and the beginning of construction of a plant for the production of electrical equipment by ATEF RUSS LLC.

«Tasty» tourism

The Astrakhan region is a pioneer in Russia in gastronomic tourism. More and more travelers are ready to come to the Volga region not only for fishing, but also for the sake of local cuisine. In the Astrakhan region there are a lot of unique farms that will certainly interest tourists. These are camel, buffalo farms, pond farms. In addition, a gastronomic brand of Astrakhan is being created at a high pace. Interesting products appear. The governor of the region named among them unique honey varieties – from acacia, Astrakhan date and camel thorn. A special booklet for the guests of the region has already been created. It presents short «tasty» tours, which will take no more than two hours: to the cheese factory, sturgeon farm, watermelon fields and the brewery.

«Astrakhan products are becoming more and more recognizable, but we need to exercise aggression in this direction, in a good sense – all the more, we have all the opportunities for

the development of gastronomic tourism,» said Governor Alexander Zhilkin. «For example, the same farm Baba Frosya in the Kamyzyaksky district, where a guest will be offered a huge omelet of ostrich eggs. It's interesting.»

«Mother-entrepreneur» or what a woman wants...

The federal educational project «Mother-entrepreneur» was launched in Astrakhan. It is being implemented in the region for the second year in a row. This year, it involves 30 astrakhanians. The essence of the project is to help women develop an active business from a raw idea. In this case, the ideas can be very different – for example, a hairdressing saloon, educational and sports center, vocal studio. This year the participants made business plans for the creation of a school of literate parenting, the preparation of women for pregnancy and childbirth, tailor house, a center for services for the repair of household appliances, a mini bakery and a confectionery studio, production of ceramics, a kayak club, and a swimming pool for babies. The best business plan will receive 100 thousand rubles. A few more projects will receive 75,000 rubles from the employment agency.

Governor Alexander Zhilkin stressed that the development of women's business is important for the development of the economy of the region and the country. «In the structure of the gross regional product, the share of small and medium business is 42%. There are many women among the businessmen. They successfully conduct their business, while still being caring mothers,» the head of the region said to the participants of the project.

The head of the project «Mother-entrepreneur», a member of the board of OPORA RUSSIA Veronika Peshkova noted that the Astrakhan region is the only region in the country where the project «Mother-entrepreneur» is supervised by an employment agency.

BRIDGES OF COOPERATION

Azerbaijani Business Center opened in Astrakhan – the first in Russia

It took exactly one and a half years for builders to build a five-story Azerbaijani business center in the center of Astrakhan – on Baku Street. A delegation from Azerbaijan headed by Leila Aliyeva, Vice-President of the Heydar Aliyev Foundation, participated in the opening ceremony.

A capsule at the site of the future business center of Azerbaijan was laid at the end of 2016. Construction of the facility was financed by the Heydar Aliyev Foundation. Investments amounted to 208 million rubles. The total area of the business center is 5,000 sq. m. There is a large exhibition hall, spacious offices, conference room, cozy mini-hotel. The atmosphere is created by numerous paintings with views of Astrakhan and Azerbaijan.

«There is everything necessary for business to meet, communicate, get acquainted, establish

ties,» said Governor Alexander Zhilkin. «We will support this platform in every possible way, so that it will become a link not only between Azerbaijan and Astrakhan, but also Russia as a whole.»

In turn, the Astrakhan business center is being built in Baku. The joint work of the two «mirror» facilities will significantly expand the Azerbaijani-Russian economic ties.

«Russia is one of the main trade partners of Azerbaijan,» said at the opening of the center Shahin Mustafayev, Minister of Economy of Azerbaijan. «It ranks 1st in non-oil exports and 1st in imports. Therefore, it is no accident that Azerbaijan opened its first representative office in Russia.» The Minister noted the positive dynamics in bilateral trade. «Over the past year, trade turnover between our countries increased by 22% and reached \$ 2 billion,» he said. «And for 4 months of this year it has grown by 30%. I think that the business center of Azerbaijan in Astrakhan will become a convenient platform for the export of Azerbaijani products to the Russian market.»

Entrepreneurs have already appreciated the advantages of the new business center. The first major event in Azerbaijan's business center was a meeting of regional representatives of the Azerbaijan Youth Association of Russia (AMOR).

Iran intends to significantly increase the export of Russian timber through Astrakhan

The Iranian company Arian Saeed Industrial Group will begin transshipment of timber through the ports of the Astrakhan region and, in the future, it will organize its primary processing there. According to statistics, the turnover of timber through the Astrakhan region has increased in recent years and amounted to 684.4 thousand cubic meters in 2017. This figure can more than double if the project is realized, the idea of which was proposed to the Governor Alexander Zhilkin by Ali Saeedi, CEO of Arian Saeed Industrial Group.

Arian Saeed Industrial Group has been conducting preliminary work for two years.

Negotiations were held with the Astrakhan authorities as well as with the authorities and business of the Kostroma and Ivanovo regions, from where the Iranians intend to purchase and ship to the Astrakhan region the so-called «birch balance» – the tops of hardwood trees and crooked trunks. There is an intention to develop the production of chips from this timber in the territory of one of the ports of the Astrakhan region.

Alexander Zhilkin got acquainted with the proposal and called it worthy and very interesting. The project will increase the flow of goods in the Iranian direction, the foreign trade turnover of the Astrakhan region as a whole, will create new jobs in the ports. At the same time, the northern regions of Russia will be able to receive currency for substandard poorly demanded forest, which is considered as a by-product and is subject to a number of recycling cases.

Rashid Meredov: «We are proud of our partnership with the Astrakhan region»

The reason for the visit of the Turkmen delegation to the Astrakhan region led by the Deputy Chairman of the Cabinet of Ministers of Turkmenistan – Foreign Minister Rashid Meredov was the opening of a comprehensive school in the Astrakhan village of Funtovo, in the territory of which there are many immigrants from Turkmenistan. «11 years ago the leaders of our states agreed that cooperation of the regions will be one of the directions of interstate interaction,» Rashid Meredov said. «The Astrakhan region was the first region of Russia, where we began to implement the instructions given to us by the two presidents in the new conditions. Today, cooperation has a good upward trend. Thus, in particular, 90 per cent of sea transport between Turkmenistan and Russia pass between the ports of Turkmenbashi and Olya.»

Alexander Zhilkin, in turn, gave an example of cooperation in shipbuilding, saying that a month

later, a multi-purpose supply vessel for the oil-producing company Dragon Oil Turkmenistan will be completed at one of the Astrakhan shipyards.

Deputy Foreign Minister of the Russian Federation Grigory Karasin, who attended the meeting, called the visit of the Turkmen delegation to Astrakhan «a good meeting on a good occasion». «It fills the agreements that were reached in October last year, when President Vladimir Putin paid an official visit to Turkmenistan, with real actions», the diplomat said.

Iranians want to produce tea under the Astrakhan brand

Creation of a tea-packing factory may become another Iranian business project in Astrakhan. «I promised to open an enterprise to the Governor Alexander Zhilkin before the end of the year,» said the President of the Iran-Russia Joint Chamber of Commerce and Industry Hadi Tizhush Taban following the meeting with the head of the region. «We want to export Iranian tea to Astrakhan in order to pack it under the Astrakhan brand, and thus enter the market of Russia.»

According to the Minister of International and External Economic Relations of the Astrakhan region Denis Afanasyev, these are agricultural projects that are now progressing more successfully in the Iranian direction. «Last year about 700 tons of Astrakhan lambs were delivered to Iran. Now, certain aspects are being agreed upon to control the quality of meat with the veterinary service of Iran. As the procedure is completed, the volumes of supplies will be increased,» said Denis Afanasyev.

All legal issues on the establishment of the Iranian poultry complex in the Volodarsky district have been completed. The land was acquired in ownership, the construction of a feed mill for poultry feeding begins. According to Denis Afanasyev, the complex will start operating in 2019.

www.jilkin.ru



«МЫ ОТСТАИВАЕМ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА!»

Система торгово-промышленных палат в Российской Федерации развивается самым активным образом. Исходя из особенностей конкретного региона, каждая ТПП ставит перед собой конкретные задачи, направленные на улучшение инвестиционного климата, на поддержание малого бизнеса и многое другое.



Наш разговор с президентом Астраханской Торгово-промышленной палаты Виктором Ивановичем Винокуровым о том, как чувствует себя астраханский бизнес, выступая на российском и зарубежном рынках под эгидой ТПП.

- Виктор Иванович, какое место занимает Астраханская Торгово-промышленная палата в сотрудничестве с деловым миром прикаспийских государств?

- Каспийский регион обладает огромным потенциалом для трансграничных отношений со странами Ближнего Востока и Азии. Центральную роль в сотрудничестве между государствами играет масштабный проект международного транспортного коридора «Север – Юг», который позволяет существенно повысить внешнеэкономическую и внешнеторговую эффективность транскаспийского маршрута.

Астраханская ТПП успешно поддерживает и развивает деловое сотрудничество Астраханской области с прикаспийскими страна-

ми, выстроены доверительные, взаимовыгодные отношения со всеми партнерами в Каспийском регионе.

Главная задача, которую ставит перед правительством губернатор Астраханской области, – это продвижение экспортно ориентированных предприятий на международный рынок и привлечение инвестиций. И Астраханская ТПП также принимает участие в данном процессе. А именно: Астраханская ТПП сотрудничает с рядом прикаспийских государств, и наиболее перспективными представляются деловые контакты с Исламской Республикой Иран. Так, с Ираном мы сотрудничаем, начиная с 1994 года, в области работает уже около 100 предприятий с иранскими инвестициями, а внешнеторговый оборот с этим государством стабильно занимает лидирующие позиции. С некоторыми провинциями у Астраханской ТПП подписаны соглашения о сотрудничестве. Наша палата не раз выступала инициатором проведения различных выставок и деловых

встреч с представителями бизнес-кругов иранских провинций, а совместная работа палат в Международном совете «Деловой Каспий» (в его состав входят ТПП Казахстана, Ирана, Azerbaijan и Туркмении, а также ряда российских регионов) позволяет позитивно решать возникающие проблемы.

Также активно развивается у нас взаимодействие с партнерами из Казахстана. В нашей области работают предприятия с казахстанскими инвестициями.

Было подписано соглашение Астраханской области с правительством Туркменистана. Сегодня это приносит весьма ощутимые обоюдные дивиденды в различных отраслях экономики. На новый этап своего развития вышли в последнее время и астраханско-азербайджанские отношения.

- Как бы вы оценили состояние астраханского бизнеса в целом?

- Что касается промышленности в целом – наша Астрахань не является крупным логистическим узлом. Пока еще, увы, через

регион нет солидного трафика. Это, конечно, накладывает отпечаток на развитие. Надемся на активизацию работы транспортного коридора «Север-Юг». Но вместе с тем, я вам скажу, у нас есть преимущества. Например, судостроение. Оно не ушло, несмотря ни на какие трудности. Есть база, будут и заказы. Есть свободная экономическая зона, которая, думаю, в дальнейшем может стать локомотивом развития региональной экономики.

- Чем может помочь бизнесу Торгово-промышленная палата, которую вы возглавляете?

- Торгово-промышленная палата сейчас - самое крупное объединение бизнесменов в Астраханской области.

Больше того, мы – единственное объединение, для которого действует свой отдельный федеральный закон.

Чем мы конкретно занимаемся? Помимо общественной деятельности, палата занимается и оказанием коммерческих услуг, таких как сертификация, экспертиза, переводческая деятельность, бизнес-образование, выставочная и консалтинговая деятельность. В этом году продолжим отстаивать интересы бизнеса и активно участвовать в развитии экономики региона, планируем развивать направление по организации бизнес-миссий: это будут и страны Прикаспия. Позаботились мы и о профстандарте. Благодаря Центру оценки квалификаций, у многих специальностей появилась возможность, не выезжая за пределы региона,

пройти профессиональный экзамен и получить свидетельство, подтверждающая свою квалификацию. Также Астраханская ТПП, являясь членом Комитета ТПП РФ по вопросам интеграции и внешнеэкономической деятельности, активно включилась в процесс разработки и общественного обсуждения проекта профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности».

Сейчас в своей работе также делаем акцент на следующие направления: подготовку кадров, услуги по независимой оценке, консультируем внимание на оказании услуг, связанных с госзакупками. Это консультации, обучение, сопровождение госзакупок как для заказчика, так и для участников. Плюс экспертная деятельность в рамках 44-го Федерального закона. Кроме того, надо активизировать участие предпринимателей в разного рода форумах, выставках как в России, так и за рубежом. Бизнес положительно воспринимает организацию деловых миссий в другие регионы и страны – это функция, приносящая контакты и контракты.

И ещё хотелось бы отметить, что деятельность Астраханской ТПП признана соответствующей стандарту ТПП РФ, о чём будет свидетельствовать реестр торгово-промышленных палат и выдано свидетельство о соответствии.

- Сколько сейчас организаций состоит в ТПП?

- Около 265. Правда, цифра все время в движении – кто-то уходит, закрывается.

Астраханская ТПП была создана более 25 лет назад и не прекращала своей деятельности ни на минуту. В членах ТПП и малый, и средний бизнес, порты, учебные заведения. Много тех, кто занимается внешнеэкономической деятельностью. Мы работаем с объединением строителей. Есть отдельные предприятия туристического бизнеса.

- Вы работаете не только с предпринимателями, но и с чиновниками. Как складываются отношения власти и бизнеса в регионе?

- В рамках взаимодействия с органами власти Астраханской ТПП подписаны и реализуются около двух десятков соглашений о взаимодействии и сотрудничестве. Это и соглашения с отраслевыми министерствами правительства Астраханской области, муниципальными образованиями области, федеральными структурами в регионе.

Одной из действенных форм сотрудничества Астраханской ТПП с федеральными органами власти стали общественные советы. Руководство палаты входит в состав общественных советов при различных министерствах и ведомствах. Идет обмен мнениями, органы власти согласовывают с нами определенные документы.

Словом, идет качественный диалог, направленный на выработку конструктивных решений, призванных превратить бизнес-среду Астрахани в комфортное поле деятельности для инвесторов, для представителей бизнеса от малого до крупного. Мы на правильном пути.



«WE ARE DEFENDING THE INTERESTS OF BUSINESS!»

The system of chambers of commerce and industry in the Russian Federation is developing in the most active way. Based on the specifics of each region, each CCI sets itself specific tasks aimed at improving the investment climate, supporting small business and much more.



This is our conversation with the President of the Astrakhan Chamber of Commerce and Industry Viktor Ivanovich Vinokurov about the state of Astrakhan business, operating on the Russian and foreign markets under the auspices of the CCI.

– Mr Vinokurov, what place does the Astrakhan Chamber of Commerce and Industry occupies in cooperation with the business world of the Caspian states?

– The Caspian region has a great potential for cross-border relations with the countries of the Middle East and Asia. The large-scale project of the international transport corridor North-South plays a key role in cooperation between states, which helps to significantly increase the foreign economic and trade efficiency of the trans-Caspian route.

The Astrakhan CCI successfully supports and develops business cooperation of the

Astrakhan region with the Caspian countries, built trustful, mutually beneficial relations with all partners in the Caspian region.

The main task that the governor of the Astrakhan region sets before the government is the promotion of export-oriented enterprises to the international market and attraction of investments. And the Astrakhan CCI also takes part in this process. Namely: the Astrakhan CCI cooperates with a number of Caspian states and the most promising are business contacts with the Islamic Republic of Iran. So, we cooperate with Iran, since 1994, about 100 enterprises with Iranian investments are working in the region, and the foreign trade turnover with this state steadily occupies a leading position. The Astrakhan CCI signed cooperation agreements with some provinces. Our Chamber has repeatedly initiated various exhibitions and business

meetings with representatives of the business circles of the Iranian provinces, and the joint work of the chambers in the International Council «Business Caspian» (it includes the CCI of Kazakhstan, Iran, Azerbaijan and Turkmenistan, as well as a number of Russian regions) allows solving arising problems positively.

We are also actively developing cooperation with partners from Kazakhstan. In our region there are enterprises with Kazakhstan investments.

An agreement was signed between the Astrakhan region and the government of Turkmenistan. Today, this brings very solid dividends in various sectors of the economy. Recently, Astrakhan-Azerbaijani relations have also entered a new stage of their development.

– How would you rate the state of Astrakhan business as a whole?

– As for industry in general – our Astrakhan is not a major logistics hub. For now, alas, there is no serious traffic through the region. This, of course, affects development. We hope for the activation of the work of the transport corridor North-South. But at the same time, I can say that we have advantages. For example, it is the shipbuilding industry. It did not go away, despite any difficulties. There is a base, there will be orders too. There is a free economic zone, which, I think, may become the locomotive of the development of the regional economy in the future.

– How can the Chamber of Commerce and Industry, which you lead, help the business?

– The Chamber of Commerce and Industry is now the largest association of businessmen in the Astrakhan region.

Moreover, we are the only association for which a special federal law operates.

What exactly are we doing? In addition to social activities, the Chamber also provides commercial services, such as certification, examination, translation, business education, exhibition and consulting activities. This year we will continue to defend the interests of business and take an active part in the development of the region's economy, we plan to develop the activity of organizing business missions: these will be the countries of the Caspian region. We took care of the professional standard. Thanks to the Center for Qualifications Assessment, many specialties have the opportunity to pass a professional exam and get a certificate to confirm their qualifications without leaving the region. Also, the Astrakhan CCI, being a member of the CCI of Russia Committee on Integration and Foreign Economic Affairs, has been actively involved in the development and public discussion of the draft professional standard «Specialist in Foreign Economic Affairs».



Now in our work we also focus on the following areas: training, services for independent evaluation, we concentrate on providing services related to public procurement. This is consulting, training, support of public procurement for both the customer and participants. Plus, it is expert activity within the framework of the 44th Federal Law. In addition, it is necessary to intensify the participation of entrepreneurs in various forums, exhibitions both in Russia and abroad. Business positively perceives the organization of business missions to other regions and countries – it is a function that brings contacts and contracts.

Also I would like to note that the activity of the Astrakhan CCI was recognized as meeting the CCI of Russia standard, which will be indicated by the register of chambers of commerce and industry and a certificate of conformity.

– How many organizations are currently in the CCI?

– About 265. Although, their number is changing all the time – someone leaves, closes. The Astrakhan CCI was established more than 25 years ago and did not stop its activities for a minute. There are small and medium businesses, ports, educational institutions among the members of the CCI. Many of those

engaged in foreign economic activities. We work with the association of builders. There are some enterprises of tourist business.

– You work not only with entrepreneurs, but also with officials. How do the relationships of power and business in the region develop?

– Within the framework of interaction with the authorities the Astrakhan CCI have signed and implement about two dozen agreements on cooperation and partnership. These are agreements with the sectoral ministries of the government of the Astrakhan region, municipal bodies of the region, federal bodies of the region.

Public councils have become one of the most effective forms of cooperation between the Astrakhan CCI and federal authorities. The leadership of the Chamber is part of the public councils under various ministries and departments. There is an exchange of views, authorities agree with us certain documents.

In short, there is a qualitative dialogue aimed at developing constructive solutions designed to turn the business environment of Astrakhan into a comfortable field of activity for investors, for business representatives from small to large. We are on the right way.





ПОМОЧЬ В ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА

Особая экономическая зона «Лотос» в Астраханской области вошла в пятерку наиболее эффективных ОЭЗ промышленно-производственного типа в России. Об этом повествует отчет Министерства экономического развития Российской Федерации о результатах функционирования особых экономических зон в 2017 году и за период с момента их создания.

Также астраханская ОЭЗ в числе лучших по мнению Аналитического центра «Эксперт», который подготовил независимый рейтинг инвестиционной привлекательности индустриальных парков и особых экономических зон России. Астраханская ОЭЗ заняла 5-ю позицию в рейтинге из 85 площадок. Мы решили выяснить, чем живет и привлекает инвесторов особая экономическая зона в Астраханской области и какие компании уже реализуют в ней проекты.



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

1. Единственная промышленная ОЭЗ России в Каспийском макрорегионе, расположенная на пересечении стратегических транспортных направлений.

ОЭЗ «Лотос», благодаря своему расположению в Астраханской области, служит во-

ротами на рынки стран Прикаспийского бассейна. Только в радиусе 1000 км находится 8 государств, общая численность населения которых превышает 300 млн человек. Широкие логистические возможности открывает расположение ОЭЗ на пересечении международного транспортного коридора «Се-

вер-Юг» и северной части Великого Шелкового пути.

2. Возможность участия в нефтегазовых проектах и строительстве флота.

Сегодня каспийский регион является одним из богатейших по запасам углеводородов. Здесь реализуют свои долгосрочные

проекты крупнейшие нефтегазовые компании России, Азербайджана, Ирана, Казахстана и других стран. В регионе активно развита промышленность, в том числе судостроение. По итогам 2017 года Астраханская область стала одним из лидеров по индексу промышленного производства – 137,2 %, а также опередила средний по стране темп прироста инвестиций.

3. Значительные налоговые льготы.

Система налогообложения резидентов ОЭЗ «Лотос» по многим позициям привлекательнее, чем в других ОЭЗ промышленно-производственного типа:

- налог на прибыль на 10 лет снижен с 20% до 2% (далее – 10 %);

- освобождение на 12 лет от уплаты налога на имущество и транспортного налога и на 5 лет от уплаты земельного налога.

На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны.

4. Возможность интермодальной организации грузоперевозок, позволяющей сочетать достоинства всех имеющихся видов транспорта: морского, речного, железнодорожного, автомобильного и авиационного.

5. Выгодная арендная ставка на землю и инженерная инфраструктура.

Земельные участки предоставляются в аренду на льготных условиях. Арендная плата – 2 % от кадастровой стоимости участка. 1 га земли – ориентировочно 500 долларов в год. Имеется возможность выкупа земельного участка после завершения строительства завода. Резидентам ОЭЗ «Лотос» предоставляется доступ к необходимой для реализации проектов инженерной инфраструктуре.

ОЭЗ «Лотос» стала единственной особой экономической зоной, которая подписала дорожную карту с Министерством промышленности и торговли России, АО «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) и правительством Астраханской области, а также отдельное соглашение о сотрудничестве с ОСК. В настоящее время управляющая компания ОЭЗ «Лотос» ведет переговоры с несколькими известными иностранными компаниями по локализации производства дноуглубительной техники и кранового оборудования. Также перспективным направлением является строительство судов рыбопромыслового флота, паромов, сухогрузов, нефтеналивных судов и т.д.

В настоящее время в ОЭЗ «Лотос» зарегистрировано 8 резидентов (в том числе две компании с иностранным участием) с общим объемом заявленных инвестиций 24,1 млрд рублей.

АО «СЗС «Лотос» реализует проект модернизации судостроительного производства и является якорным резидентом ОЭЗ. Объем инвестиций по бизнес-плану – 490 млн руб. В рамках реализации проекта АО «СЗС «Лотос» запустил современный центр металлообработки, который включает в себя линию предварительной обработки металлопроката

и линию термической резки металлопроката. Работа центра позволила увеличить проектную мощность завода по обработке металла в 2 раза. В настоящее время на предприятии реализуются несколько крупных проектов, в том числе строится первое за постсоветское время круизное судно проекта PV300VD, пассажирское круизное речное судно проекта ПКС-180 «Золотое кольцо».

ООО «Свои» - реализует проект по производству труб капельного орошения по уникальной методике с использованием биоразлагаемых материалов. Инвестиции компании составляют порядка 490 млн руб.

ООО «АТЕФ РУСС» – реализует проект по строительству завода по производству электротехнического оборудования. Объем инвестиций компании по соглашению - 1 117,4 млн рублей.

ООО «МедИнТех» - реализует проект по строительству завода по производству саморазрушающихся медицинских шприцев третьего поколения. Объем инвестиций по соглашению - 762 млн рублей.

ООО «Гекса-Лотос» - реализует проект по созданию комплексного современного автоматизированного производства геосинтетических материалов. Общий размер инвестиций – 328 млн руб.

Также приступают к реализации своих проектов на территории ОЭЗ «Лотос» еще три резидента – производитель скоростных маломерных композитных судов, морских автономных беспилотных средств и биопротеина с использованием природного газа.

Подписаны соглашения о намерениях по реализации инвестиционных проектов на территории ОЭЗ «Лотос» с семью компаниями, идет подготовка бизнес-планов и заявок.

В 2016 году на развитие инфраструктуры ОЭЗ удалось привлечь федеральное финансирование в размере 500 млн руб. В на-

стоящее время завершено строительство объектов инженерной инфраструктуры - это сети водоснабжения и водоотведения, электрические сети, распределительные подстанции, камеры водоснабжения и другие объекты, которые строятся на площади 400 га и обеспечат необходимой инженерной инфраструктурой как текущих, так и новых резидентов.

ОЭЗ «Лотос» планирует привлекать в среднем по четыре компании каждый год, причем в 2018 и 2019 годах ряды резидентов, как ожидается, пополнят 10 предприятий.

- Это и Казахстан, с которым мы ведем переговоры о размещении казахстанских производств, и Туркменистан, ряд азербайджанских компаний. У нас подписано соглашение с иранской СЗ «Энзели». Они взяли на себя обязательство привлечь несколько иранских компаний, мы зарезервировали для них порядка 20 гектаров земли. Мы ведем работу с рядом европейских государств, ожидаем несколько крупных европейских производителей увидеть в скором времени в числе наших резидентов. Также у нас подписано соглашение с СЗ «Витебск» — мы им готовы помогать в выходе на рынки Прикаспийских государств, а они нам – на страны Балтийского моря», — рассказал генеральный директор ОЭЗ «Лотос» Сергей Милушкин.

- Мы помогаем нашим резидентам выйти на новые рынки сбыта, найти поддержку в рамках региональных и федеральных программ. Поэтому приглашаем представителей российского и зарубежного бизнеса реализовать свои проекты в нашей ОЭЗ.

Таким образом, в ОЭЗ «Лотос» созданы оптимальные условия для ведения бизнеса в России и расширения географии поставок производимой продукции. А налоговые и таможенные льготы, предоставляемые резидентам, позволяют существенно снизить издержки производства.



Тел.: (8512) 513 266

e-mail: lotos@sezlotos.ru

Публичное акционерное общество «Особая экономическая зона «Лотос», г. Астрахань, ул. Фиолетова, 7Б
www.sezlotos.ru



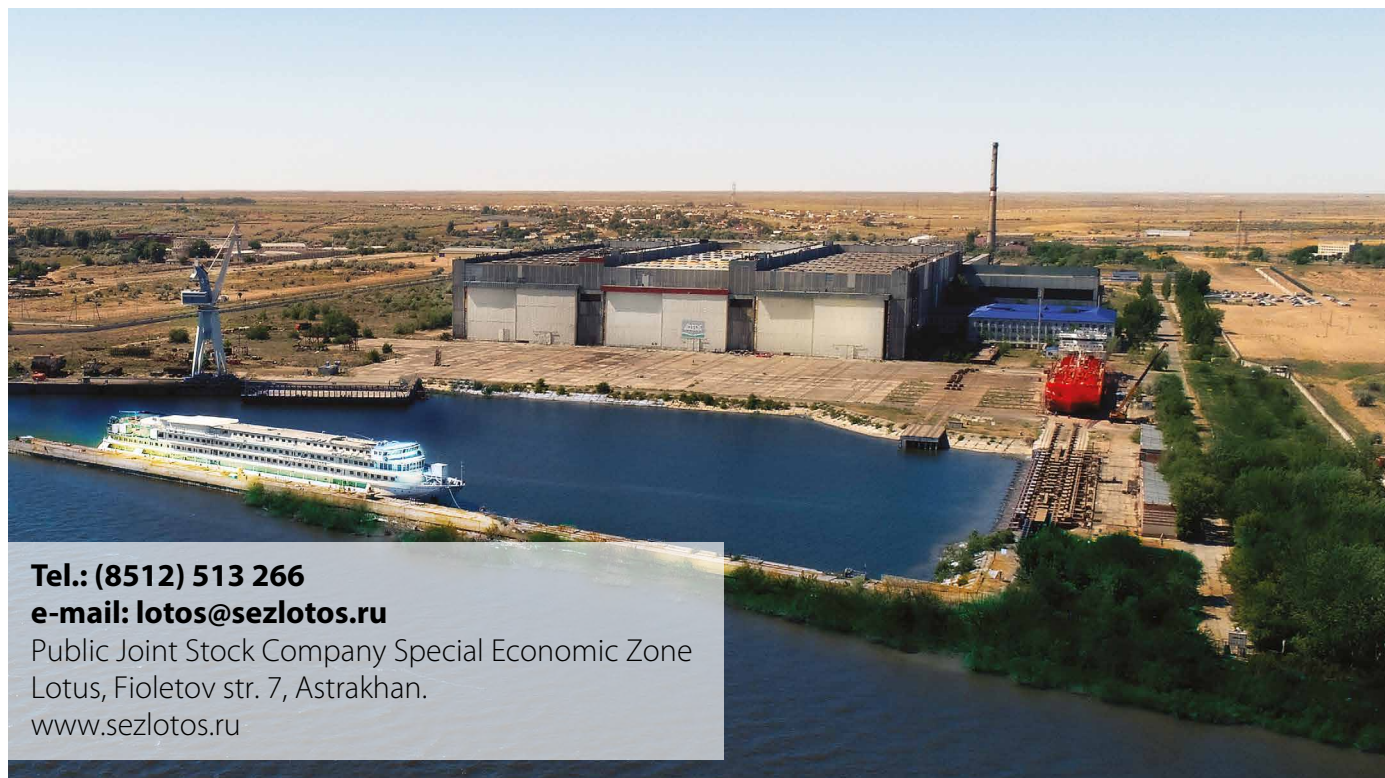
THE MAIN TASK IS TO HELP IN DEVELOPMENT OF NEW MARKETS

The special economic zone Lotus in the Astrakhan region was included in the five most effective SEZs of industrial-production type in Russia. This is proved by the report of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on the results of the operation of special economic zones in 2017 and for the period since their foundation.

Also the Astrakhan SEZ is among the best, according to the Analytical center «Expert», which introduced an independent rating of investment attractiveness of industrial parks and special economic zones of Russia.

The Astrakhan SEZ took the 5th position in the rating of 85 sites.

We decided to find out how the special economic zone in the Astrakhan region lives and attracts investors, and what companies are already implementing their projects in it.



Tel.: (8512) 513 266

e-mail: lotos@sezlotos.ru

Public Joint Stock Company Special Economic Zone
Lotus, Fioletov str. 7, Astrakhan.
www.sezlotos.ru

THE MAIN COMPETITIVE ADVANTAGES:

1. The only industrial SEZ of Russia in the Caspian macroregion, located at the intersection of strategic transport routes. The SEZ Lotus, due to its location in the Astrakhan region, serves as a gateway to the markets of the countries of the Caspian Sea Basin. Only in a radius of 1000 km

there are 8 states, the total population of which exceeds 300 million people. The SEZ is located at the intersection of the international transport corridor North-South and the northern part of the Great Silk Road.

2. Opportunity to participate in oil and gas projects and the construction of the

fleet. Today, the Caspian region is one of the richest in hydrocarbon reserves. Here, the largest oil and gas companies of Russia, Azerbaijan, Iran, Kazakhstan and other countries realize their long-term projects. Industry is actively developing in the region, including shipbuilding. By the end of 2017, the

Astrakhan region became one of the leaders in the index of industrial production – 137.2%, and also outstripped the country's average growth rate of investment.

3. Significant tax benefits. The system of taxation for residents of the SEZ Lotus in many respects is more attractive than in other SEZs of industrial-production type:

- profit tax for 10 years has been reduced from 20% to 2% (subsequently – 10%);
- exemption from payment of property tax and transport tax for 12 years and from payment of land tax for 5 years.

The free customs zone operates on the territory of the SEZ.

4. Possibility of intermodal organization of cargo transportation, which allows combining the advantages of all available types of transport: sea, river, railway, automobile and aviation.

5. Favorable rental rate for land and engineering infrastructure. Land plot rent of 1 hectare is about 500 dollars a year. Plots are leased on preferential terms. The rent is – 2% of the cadastral value of a land plot. There is an opportunity to buy out the land after the construction of the plant. Residents of the SEZ Lotus are given access to the engineering infrastructure necessary for the implementation of projects.

The SEZ Lotus is the only special economic zone, which has signed a road map with the Ministry of Industry and Trade of Russia, JSC United Shipbuilding Corporation (USC) and Government of the Astrakhan region, as well as a separate cooperation agreement with USC. Currently, the management company of the SEZ Lotus is negotiating localization of the production of dredging equipment and crane equipment with several well-known foreign companies. The construction of vessels of the fishing fleet, ferries, dry cargo ships, oil tankers, etc. are also promising areas.

Currently, 8 residents are registered in the SEZ Lotus (including two companies with foreign participation) with a total volume of announced investments of 24.1 billion rubles.

JSC SSZ Lotus is implementing a project to modernize shipbuilding production and is an anchor resident of the SEZ. The volume of investments under the business plan is 490 million rubles. Within the framework of the project implementation, JSC SSZ Lotus launched a modern metal working center, which includes a pre-treatment line for metal rolling and a line for thermal cutting of rolled metal. The work of the center allowed increasing the design capacity of the metal processing plant by 2 times. At the moment, several large projects are being implemented at the enterprise, including the first cruise ship of the PV300VD project, a passenger cruise river ship of the PKC-180 project «Golden Ring» being built in the post-Soviet period.

LLC Svoi is implementing a project for the production of drip irrigation pipes with

a unique method using biodegradable materials. The company's investments are about 490 million rubles.

LLC ATEF RUSS (Azerbaijan) is implementing a project to build a plant for the production of electrical equipment. The volume of investments by the company under the agreement is 1,117.4 million rubles.

LLC MedInTech is implementing a project to build a plant for the production of self-destructing medical syringes of the third generation. The volume of investments under the agreement is 762 million rubles.

– Also, three more residents are starting to realize their projects on the territory of the SEZ Lotus – a manufacturer of high-speed small-scale composite vessels, marine autonomous unmanned vehicles and a bioprotein using natural gas.

LLC Protelux Lotus is realizing a project on construction of a technological complex for manufacturing of a bioprotein with use of natural gas. The volume of investments under the agreement: 19.3 billion rubles. The company received the resident status of the SEZ Lotus at the end of December 2017.

Agreements on intentions to implement investment projects on the territory of the SEZ Lotus with seven companies have also been signed, and business plans and applications are being prepared.

In 2016, 500 million rubles were attracted from the federal funding for the development of the SEZ's infrastructure. At present, the construction of engineering infrastructure

facilities has been completed – water supply and sewerage networks, electric networks, distribution substations, water supply chambers and other facilities that are built on an area of 400 hectares and provide the necessary engineering infrastructure for both current and new residents.

The SEZ Lotus plans to attract an average of four companies each year, and in 2018 and 2019, 10 enterprises are expected to join the SEZ.

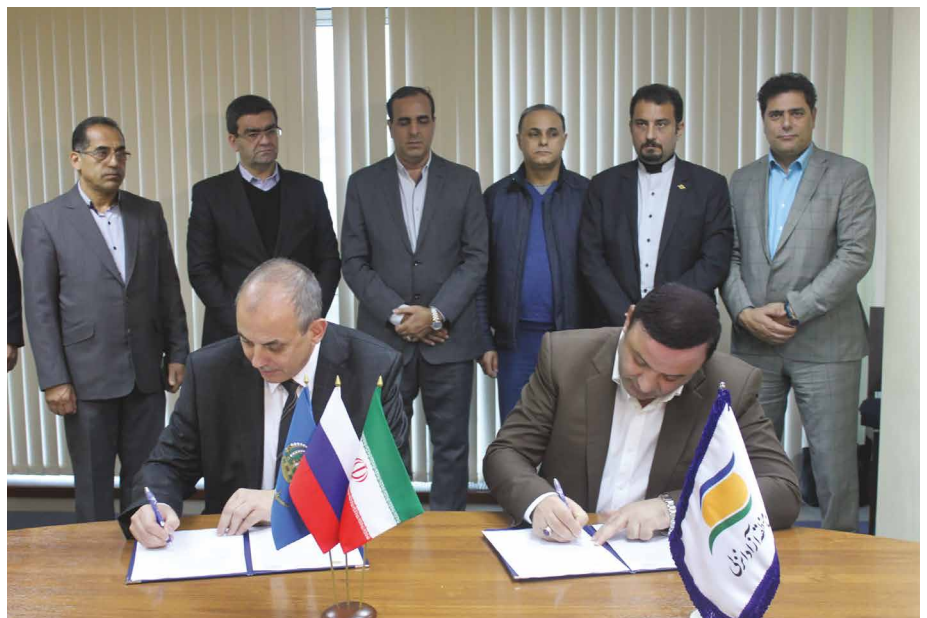
– This is also Kazakhstan, with which we are negotiating the placement of Kazakhstani industries, and Turkmenistan, a number of Azerbaijani companies. We have signed an agreement with the SEZ Anzali. They committed themselves to attract several Iranian companies, we reserved about 20 hectares of land for them. We are working with a number of European states, we expect to see among our residents several large European manufacturers soon. We also signed an agreement with the Belarus SEZ Vitebsk – we are ready to help them to enter the markets of the Caspian states, and they can help us to enter the markets of the countries of the Baltic Sea, – said Milushkin.

– We help our residents to enter new markets, find support in the framework of regional and federal programs. Therefore, we invite representatives of Russian and foreign businesses to implement their projects in our SEZ.

Thus, the optimal conditions for doing business in Russia and expanding the geography of supplies of manufactured products have been created in the SEZ Lotus. And the tax and customs privileges granted to residents allow them to significantly reduce production costs.

.....

The special economic zone of the industrial-production type Lotus was established on November 18, 2014 by the Resolution of the Government of the Russian Federation No. 1214. It was located on the area of a thousand hectares in the Astrakhan region on the Volga bank in order to localize the production of components for shipbuilding, machine building, oil and gas industry and other high-tech industries.



«АСТРАХАНСКАЯ ФИШКА»: ОТДОХНУТЬ СО ВКУСОМ!

Оказывается, для того, чтобы получить черную икру, рыбу убивать совершенно не обязательно! Как не обязательно улетать в дальние страны для того, чтобы хорошо и с пользой провести время. В 35 километрах от Астрахани, на реке Кизань, есть осетровая ферма под названием «Астраханская фишка», побывав на которой можно не только услышать и увидеть немало интересного, но и замечательно отдохнуть – искупаться, позагорать, половить рыбу и пообедать в плавучем ресторане. А перед отъездом взять на память не только сувениры, но и осетрину горячего и холодного копчения, балыки и чёрную икру. По выгодной цене. Потому что без посредников и торговой накрутки. Согласитесь: это предложение, от которого трудно отказаться...



«Астраханская фишка» – объект не только туристический. Основанная в 2010 году осетровая ферма сегодня входит в четверку крупнейших предприятий по выращиванию осетровых рыб в Астраханской области.

В мае здесь получают икру у осетровых рыб, действительно сохраняя им жизнь. Как это происходит, можно узнать на экскурсии. Далее оплодотворенная икра помещается в бассейны, в специальные инкубационные аппараты, где происходит чудесный процесс вылупления личинок. До сентября «малыши» растут в бассейнах, а потом их пересаживают в садки для дальнейшего выращивания. Для этих целей в хозяйстве есть 40 бассейнов, о тонкостях содержания молоди в которых тоже расскажут работники фермы.

Помимо бассейнов осетровая ферма «Астраханская фишка» располагает 180 садками для выращивания осетра, белуги, стерляди и бестера непосредственно в реке – в естественных для рыб условиях. В ходе экс-

курсии вы узнаете особенности этого процесса.

Устали на экскурсии? Для вас на берегу реки открытая терраса с вентиляторами, где вы можете отдохнуть, поесть мороженое, выпить прохладительные напитки или пиво с рыбными закусками.

Хотите искупаться – пожалуйста! Есть для этого специально оборудованное место, плавать в котором совершенно безопасно.

Хотите половить рыбу? На ферме оборудовано множество мест, в которых большой улов обеспечен.

Ну и чтобы окончательно убедиться в том, насколько важен и полезен труд работников фермы, вам останется только пройти в ресторан...

В плавучем ресторане «Астраханской фишки» 70 посадочных мест, а выбор блюд настолько разнообразен, что одного «рыбного дня» вам явно покажется мало. Но не беспокойтесь, есть на ферме и «Рыбная Лавка», которая позволит вам продолжать

столь приятный процесс и после того, как вы покинете этот гостеприимный уголок Астраханской области.

В лавке «Астраханской фишки» можно приобрести не только «плоды трудов» самой фермы – осетрину горячего и холодного копчения, балыки и черную икру, причем без посредников и торговой наценки. Есть здесь и вся та продукция, что представлена на рыбных рынках Астраханской области: сом горячего и холодного копчения, вяленая вохла, лещ, щука, икра, различные рыбные консервы, пресервы, свежая рыба и многое другое. Всё по выгодной цене.

И О ТРАДИЦИЯХ...

Кидать в воду монету – чтобы вернуться – конечно, можно, но на ферме «Астраханская фишка» есть ещё одна своя «фишка»: это возможность выпустить в реку маленького живого осетрёнка. И при этом, естественно, загадать желание. По старому рыбацкому поверью оно обязательно сбудется!..

ASTRAKHANSKAYA FISHKA: RELAX WITH TASTE!

It turns out that it is not necessary to kill the fish in order to get caviar! As well as there is no need to fly to distant countries in order to have a good time. In 35 kilometers from Astrakhan on the river Kizan there is a sturgeon farm called Astrakhanskaya Fishka, where you can not only hear and see a lot of interesting things, but also have a wonderful rest – swim, sunbathe, fish and dine in a floating restaurant. And before leaving to take for memory not only souvenirs, but also, sturgeon of hot and cold smoking, balyk and caviar. At a bargain price. Without intermediaries and trading cheat. Agree: this is a proposal which is difficult to refuse

Astrakhanskaya Fishka is not only a tourist object. Founded in 2010, the sturgeon farm is now one of the four largest sturgeon farming enterprises in the Astrakhan region.

In May, they get caviar from sturgeons, really saving their lives. How it happens – you can find out on the excursion. Further, fertilized caviar is placed in pools, in special incubation apparatuses, where a wonderful process of hatching of larvae occurs. Until September, «babies» grow in pools, and then they are transferred into cages for further cultivation. For these purposes, there are 40 pools in the farm, and the employees of the farm will also tell about the intricacies of keeping the young fish.

In addition to the pools, the sturgeon farm Astrakhanskaya Fishka has 180 cages for growing sturgeon, beluga, sterlet and bester directly in the river – in natural conditions for fish. During the excursion you will learn the features of this process.

Tired of the tour? – An open terrace with fans, where you can relax, eat ice cream, drink soft drinks or beer with fish snacks is organized for you on the river bank.

Want to swim – please! There is a specially equipped place for this purpose, where it is safe to swim.

Want to fish? – The farm is equipped with a lot of places where a great take of fish is guaranteed.

Well, finally you will only have to go to a restaurant to make sure how important and useful the work of farm workers is...

The floating restaurant Astrakhanskaya Fishka has 70 seats, and the choice of dishes is so varied that one «fish day» will seem to you a little. But do not worry, there is a Fish Shop at the farm, which will allow you to continue such a pleasant process after you leave this hospitable corner of the Astrakhan region.

In the shop of Astrakhanskaya Fishka you can buy not only the «fruits» of the farm itself – sturgeon of hot and cold smoking, balyk and caviar, without intermediaries and trade margins. There are all the products that are presented in the fish markets of the Astrakhan region: hot and cold smoked catfish, dried vobla, bream, pike caviar, various canned



fish, preserves, fresh fish and much more. Everything – at a bargain price.

AND ABOUT THE TRADITIONS...

Of course, you can throw a coin into the water – to come back, but there is another

«specialty» on the farm Astrakhanskaya Fishka: it is an opportunity to set free a small live sturgeon into the river. And at the same time, of course, make a wish. According to the old fishery belief it will come true!..

БЕЗОПАСНЫЕ ШПРИЦЫ

В особой экономической зоне «Лотос» в Астраханской области до конца 2019 года построят завод медицинских шприцев третьего поколения с механизмом защиты от повторного использования. По словам генерального директора компании «МедИнТех» Рамазана Файзиева, компания-инвестор «МедИнТех» вложит в проект более 700 млн рублей, а предприятие будет производить около 200 млн шприцев в год. Подробнее об инновационном производстве в интервью Рамазана Файзиева журналу RBG.



Сочин Николай Викторович – учредитель и инвестор компании «МедИнТех».

- Николай Викторович, расскажите о вашем производстве. Чем вы планируете заниматься?

- Наша компания планирует наладить выпуск импортозамещающей продукции – стерильных медицинских изделий.

Первой очередью проекта предусмотрено создание производства саморазрушающихся медицинских шприцев третьего поколения.

На данном этапе идут строительно-монтажные работы на участке. Открытие завода намечено на первый-второй квартал 2019 года.

И в следующем году мы уже планируем начать производство.

- Где оно будет расположено и чем был обусловлен выбор именно этой площадки?

- Производство расположено на территории особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Лотос» в Наримановском районе Астраханской области.

Выбор места обусловлен двумя основными факторами: логистические возможности транспортного коридора «Север-Юг», а также статус резидента ОЭЗ, дающий ряд преференций федерального и регионального уровней.

- Рамазан Мусаевич, что будет представлять собой новый завод? На какую мощность он рассчитан? И возможно ли в дальнейшем его расширение?

- Новый завод – это высокотехнологичное производство с максимальной автоматизацией основных производственных процессов. Годовая мощность предприятия – около 200 млн шт. шприцев в год. Этого хватит, чтобы обеспечить новой для России медицинской продукцией регионы Южного и Северо-Кавказского федеральных округов.

Конечно, участок в 8 гектаров позволяет в перспективе расширить производство, но об этих планах можно будет говорить позже.

- Понятно, что есть самолеты четвертого, пятого поколения... А шприцы третьего поколения? Чем они отли-

чаются от первого и второго? На какие инновационные составляющие вы делаете акцент?

- Немного предыстории. Шприцы первого поколения мы с вами застали еще в советский период нашей страны, т.е. это многоразовый шприц со стеклянным цилиндром и металлическим штоком. Такие шприцы проходили стерилизацию кипячением либо в специальных автоклавах при определенных температурных режимах.

Шприцы второго поколения – те самые пластиковые шприцы, которые мы покупаем в аптеках сегодня, их используют поликлиники и больницы. Они бывают двух и трехкомпонентными. Такие шприцы по своему назначению должны быть однократного применения. Однако, как показали исследования Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), большинство заражений ВИЧ, гепатитом и другими гемоконтактными заболеваниями происходили именно при повторном использовании таких шприцев. Поэтому можно утверждать, что шприцы второго поколения не совсем безопасны.

Шприцы третьего поколения отличаются тем, что в их конструкции предусмотрен узел, который позволяет использовать шприц только один раз. Шприцами второго поколения можно пользоваться неоднократно, шток заходит и выходит сколько угодно раз. В изделиях третьего поколения после использования он блокируется и просто отрывается. Его повторно использовать невозможно. Это и есть механизм саморазрушения. Кроме того, современные конструкции шприца третьего поколения предусматривают еще и изоляцию иглы после инъекции с тем, чтобы исключить травматизацию иглой. Статистика ВОЗ показывает, что и таких случаев очень много.

Поэтому Всемирная организация здравоохранения еще в 2010 году выпустила директиву, в соответствии с которой всем странам к 2020 году рекомендовано перейти на использование безопасных шприцев третьего поколения (safety syringes).

Что касается инновационной составляющей, то мы планируем применять нашу собственную разработку, защищенную патентом РФ. Кроме того, есть инновационная составляющая и в новом типе инъекционной иглы. Но это отдельная тема.

- Это полностью импортозамещающее производство?

- Сначала для изготовления продукции мы, конечно, будем использовать импортные материалы. Сейчас «МедИнТех» ведет переговоры по поставке сырья для изготовления шприцев с европейскими и азиатскими компаниями. Однако со временем на производстве планируем перейти на российское сырьё для корпусов шприцев и производства инъекционных игл.

- Насколько велика сегодня конкуренция в сфере производства шприцев? Чем выделяются ваши изделия от остальных? Ваши конкурентные преимущества?

- Исходя из существующих данных анализа рынка и маркетинговых исследований, в Российской Федерации нет производителей шприцев третьего поколения. Основные конкуренты (иностранцы и отечественные производители) специализируются на производстве шприцев второго поколения. В связи с этим на начальном этапе реализации проекта компания будет конкурировать именно с иностранными компаниями.

Конкурентные преимущества шприцев третьего поколения нашего производства в отличие от импортных и отечественных аналогов обусловлены ценой (дешевле импортных аналогов в 3,5 раза) и конструктивными особенностями.

- На ваш взгляд, как специалиста, Россия сегодня полностью покрывает свои потребности в инъекционных материалах и оборудовании? И вышла ли на уровень, когда может конкурировать с импортными образцами?



- Давайте разграничим некоторые понятия. Мы с вами говорим о медизделиях, а производство медоборудования - это более сложный уровень производства, требующий лицензирования.

Так вот, к примеру, в нашей стране нет производителей медицинских инъекционных игл, поскольку нет производителей медицинской стали.

Многие страны Юго-Восточной Азии приобретают в России большое количество стали, перерабатывают ее в медицинскую, производят из нее иглы и экспортируют нам. Вот это и есть продукт с большой добавленной стоимостью. Т.е. мы им продаем, по сути, сырьё, а они нам - готовое изделие.

Подавляющая часть медицинских изделий, выпускаемых отечественными предприятиями, по своему техническому уровню значительно уступает зарубежным аналогам. На практике российские медицинские учреждения предпочитают приобретать импортные изделия, т.к. технологическая слабость и устаревшие технологии формируют отставание национальных компаний от зарубежных конкурентов.

Наибольшую добавленную стоимость имеет высокотехнологичное оборудование и изделия, выпускаемые с применением передовых технологий. Такие медицинские изделия в основном импортируются в Россию. Как следствие, стоимостная доля российской продукции в структуре потребления в денежном выражении незначительна.

Отставание уровня развития медицинской промышленности в России от уровня развитых стран значительно сильнее, чем во многих других отраслях экономики. Даже

в период кризиса 2008-2009 годов отечественные производители не смогли увеличить свою долю на внутреннем рынке. Отчасти это объясняется высокой зависимостью от импортных комплектующих, из которых производится большая часть продукции.

В отдельных сегментах имеет место ценовая конкуренция со стороны импорта. В частности, серьезное ценовое давление происходит в сегменте медицинского инструмента. Одной из причин такой ситуации является существование возможностей для получения доступа на российский рынок (сертификации) продукции ненадлежащего качества.

Ежегодная потребность России в одноразовых шприцах составляет около 3 млрд штук. На данный момент в нашей стране с различной степенью загруженности и активности функционируют не более 10-11 заводов, большинство из них - морально устаревшие производства, которые в совокупности не могут полностью обеспечить потребности страны. Это статистика, но фактически работают не более 7-8 предприятий.

С импортными аналогами мы сможем конкурировать в полной мере тогда, когда всё сырьё будет производиться в нашей стране. А нужно только начать производить в необходимых объемах полимерное сырьё медицинского качества, медицинские стали. А вот силиконовый каучук, из которого изготавливают манжету штока, в нашей стране не производят.

Но я уверен, что постепенно наши производители смогут наладить полностью собственное производство. По крайней мере, все к этому стремятся.

Александр Жилкин, губернатор Астраханской области:
«Этот проект крайне важен для дальнейшего развития системы здравоохранения России, увеличения продолжительности жизни».

SAFETY SYRINGES

A factory for the production of medical syringes of the third generation with a mechanism for protection from reuse will be built in the special economic zone Lotus in the Astrakhan region by the end of 2019. According to Ramazan Fayziev, CEO of MedInTech, the company MedInTech will invest more than 700 million rubles in the project, and the enterprise will produce about 200 million syringes a year. Read more information about innovative production in this interview of the RBG magazine with Ramazan Fayziev.



Sochin Nikolay Viktorovich – the founder and investor of the company MedInTech

– **Mr Sochin, tell us about your production. What do you plan to do?**

– Our company plans to launch the production of import-substituting products – sterile medical products.

The first phase of the project envisages the creation of production of self-destructing medical syringes of the third generation.

At this stage, there are construction and installation works on the site. The opening of the plant is scheduled for the first and second quarter of 2019.

We are already planning to start production next year.

– **Where will it be located and what was the reason for choosing this site?**

– The production is located in the territory of the special economic zone of the industrial-production type Lotus in the Narimanov district of the Astrakhan region.

The choice of location was determined by two main factors: the logistical capabilities of the North-South transport corridor, as well as the status of the SEZ resident, which gives

a number of preferences at the federal and regional levels.

– **Mr Fayziev, what will be the new plant? What capacity is it designed for? And is it possible to expand it in the future?**

– The new plant is a high-tech production with the maximum automation of the main production processes. Annual capacity of the enterprise is about 200 million syringes. This is enough to provide the regions of the Southern and North-Caucasian federal districts with medical products which are new to Russia.

Of course, a plot of 8 hectares allows expanding production in the long term, but it's too early to talk about these plans.

– **It is clear that there are planes of the fourth, fifth generation... But what are syringes of the third generation? How do they differ from the first and second? What are the innovative components that you emphasize?**

– A little background. We first found syringes of the first generation in the Soviet period of our country, i.e. it is a reusable syringe with a glass cylinder and a metal stem. Such syringes were sterilized by boiling or in special autoclaves

under certain temperature regimes.

Syringes of the second generation – the same plastic syringes that we buy in pharmacies today, they are used by polyclinics and hospitals. They are two and three-component. Such syringes should be of a single use in their intended use. However, studies of the World Health Organization (WHO) have shown that most infections of HIV, hepatitis and other blood-borne diseases occurred precisely with the reuse of such syringes. Therefore, it can be argued that second-generation syringes are not entirely safe.

Syringes of the third generation differ in that their design provides a node that allows the use of a syringe only once. Second-generation syringes can be used repeatedly, the rod comes in and out as many times as necessary. In products of the third generation it is blocked and simply torn off after use. It cannot be reused. This is the mechanism of self-destruction. In addition, modern designs of the third generation syringe also provide for the isolation of the needle after injection so as to exclude injuries. The WHO statistics show that there are many such cases.

Therefore, the World Health Organization issued a directive in 2010, according to which all countries by 2020 are recommended to switch to the use of third-generation safety syringes.

As for the innovation component, we plan to use our own development, protected by the Russian Federation patent. In addition, there is an innovative component in the new type of injection needle. But this is another topic.

– Is this a completely import-substituting production?

– At first, we will use imported materials for production. Now MedInTech is negotiating the supply of raw materials for the manufacturing of syringes with European and Asian companies. However, over time, we plan to switch to Russian raw materials for syringe bodies and injection needle production.

– How big is the competition in the field of syringe manufacturing today? What distinguishes your products from the rest? What are your competitive advantages?

– According to the existing data of market analysis and marketing research, there are no manufacturers of third-generation syringes in the Russian Federation. The main competitors (foreign and domestic producers) specialize in the production of second-generation syringes. In this regard, at the initial stage of the project, the company will compete with foreign companies.

The competitive advantages of third-generation syringes of our production, unlike imported and domestic analogues, are due to the price (3.5 times cheaper than imported analogues) and design features.

– In your opinion, as a specialist, does Russia today completely cover its needs for injection materials and equipment? And did it come to the level when it can compete with imported products?

– Let's differentiate some concepts. We are talking about medical products, and the production of medical equipment is a bit more complicated level of production, requiring licensing.

So, for example, in our country there are no manufacturers of medical injection needles, since there are no manufacturers of medical steel.

Many countries in South-East Asia purchase a large quantity of steel in Russia, process it into a medical one, produce needles from it and export them to us. This is the product with a large added value. Thus we sell them, in fact, raw materials, and they sell us finished products.

The vast majority of medical products produced by domestic enterprises, according to their technical level, are much inferior to foreign analogues. In practice, Russian medical institutions prefer to purchase imported products, because of technological weakness and obsolete technologies national companies are falling behind foreign competitors.

The highest added value is in high-tech equipment and products manufactured using advanced technologies. Such medical



Alexander Zhilkin, Governor of the Astrakhan region:
«This project is extremely important for the further development of Russia's healthcare system and growth of life expectancy».



products are mainly imported to Russia. As a consequence, the value of Russian products in the structure of consumption in monetary terms is insignificant.

The development lag of the medical industry in Russia in relation to the level of developed countries is much stronger than in many other sectors of the economy. Even during the crisis of 2008-2009, domestic producers could not increase their share in the domestic market. Partly this is due to the high dependence on imported components, which are used in the production of most of the products.

In some segments there is price competition from the import. In particular, serious price pressure occurs in the medical instrument segment. One of the reasons for this situation is the existence of opportunities for obtaining access to the Russian market (certification) of products of inadequate quality.

Russia's annual need for disposable syringes is about 3 billion pieces. At the moment, there are no more than 10-11 factories in our country with varying degrees of production load and activity, most of them are obsolete enterprises, which together cannot fully meet the country's needs. This is statistics, but in fact there are no more than 7-8 operating enterprises.

We will be able to fully compete with imported analogs when all raw materials are produced in our country. And you just need to start producing in the required volumes of polymeric raw materials of medical quality, medical steel. But the silicone rubber, from which the rod seal is manufactured, is produced in our country.

But, I am sure that gradually our manufacturers will be able to establish their own production. At least everyone is eager for this.

ООО ПФ «Сциталис»

Мы открыты для взаимовыгодного сотрудничества!



**Адрес: 414056, г. Астрахань,
пер. Смоляной, д.2**

Телефоны: +7(8512)254364

Сайт: www.scitalis.ru

E-mail: vshibitov@mail.ru

Контактное лицо:

Начальник отдела сбыта

Гузель Суюнова,

т.: +79053624179

Директор Валерий

Васильевич Шибитов,

т.: +79021108639



Production Company «Scitalis» LLC

We are open for mutually beneficial cooperation!



**Address: Russia, 414056,
Astrakhan, pereulok
Smolyanoy, 2**

**Tel.: +7 (8512) 254364,
E-mail: vshibitov@mail.ru**

**Contact persons:
Guzel Suyunova, manager,
tel. +79053624179**

**Valeriy Shibitov, Director,
tel. +79021108639**





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 воз-

лагается большая ответственность за соблюдение 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 на-

ходиться 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, A-янтартный, 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, янтартный - 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 мони-

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.

.....
торинга, которая позволяет контролировать 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 определиться, 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 «соблюдение 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 (самих ТС и груза), получение пропусков в Москву, выдача

и учет путевых листов, организация медосмотра 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.

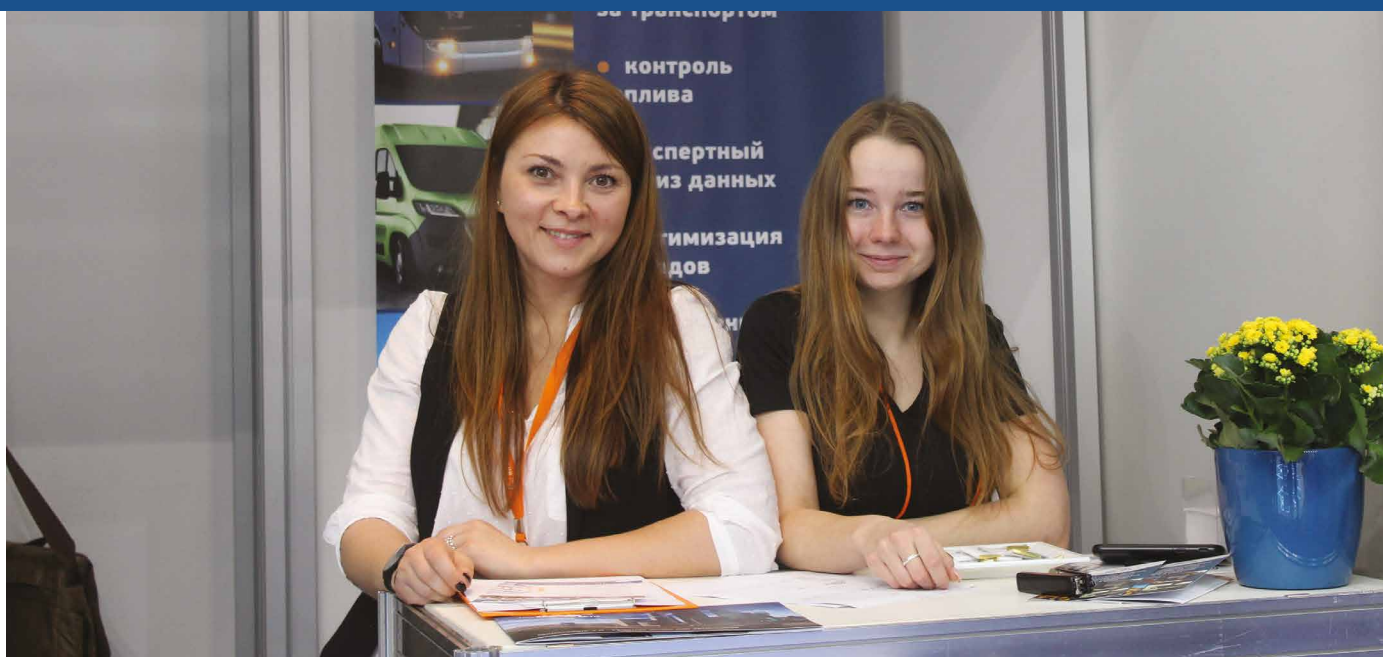
Наша компания предоставляет качественный и бесперебойный сервис для наших клиентов, которые, благодаря внедрению системы мониторинга транспортных средств, существенно снижают расходы на эксплуатацию автопарка, повышают производительную дисциплину и производительность труда работников, решают сложные 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 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.



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.

COMPLIANCE WITH REQUIREMENTS AND NORMS

Any company strives for growth and profit, for 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!

«ОРИФЛЭЙМ»: КРАСОТА КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ



В первый раз с продукцией компании «Орифлэйм» я встретила ещё в начале девяностых. Надо ли объяснять, что на тогдашнюю студентку красочный глянцевый каталог на русском языке, предлагавший фееричное разнообразие помад, блесков для губ, кремов, духов и подводок, произвёл неизгладимое впечатление! Так хотелось попробовать сразу всё, тем более, цены радовали... А ещё подкупило название «Орифлэйм» - чутьем будущего филолога я почувствовала в этом слове что-то древнее и романтическое. И даже, чтобы проверить свою догадку, обратилась за помощью к словарям (интернета у меня в распоряжении, понятно, ещё не было). Не сразу, но удалось выяснить: «предчувствие её не обмануло!» Название своей компании братья-основатели дали в честь орифламмы - королевского знамени (aureum - золото, flamma - пламя), запрестольной хоругви французских королей, использовавшейся в качестве боевого флага. Французы именовали орифламму «хоругвью золотого пламени» или просто - Золотым Знаменем.

— Какое удачное название для косметической фирмы! - подумала я. - Ведь для каждой женщины красота - Золотое Знамя, воодушевляющее её на подвиги. Не зря слоган компании: «Орифлэйм» - бренд красоты». У фирмы с таким названием наверняка большое будущее в России, ведь наши девушки так романтичны...

Как показало время, я не ошиблась. И спустя почти четверть века с удовольствием воспользовалась возможностью задать несколько вопросов Олегу Филипповичу Акилбаеву, генеральному директору ООО «Сетес Косметикс». Ведь эта компания является производственным подразделением компании Oriflame в России и располагается в подмосковном Ногинске.

- Олег Филиппович, об «Орифлэйм» в России слышали многие: наверное, большинство женщин, ну и кое-кто из мужчин. Но для тех, кто ещё не имел удовольствия воспользоваться продуктами этой компании, - расскажите об этом мировом бренде, его истории, становлении, принципах работы и о деятельности компании в разных странах мира.

- Компания Oriflame имеет шведские корни и была основана в 1967 году братьями Йонасом и Робертом аф Йокниками совместно с их другом. Сейчас Oriflame является международной косметической компанией прямых продаж, работающей в более чем 60 странах мира. Мы предлагаем широкий спектр высо-

кокачественных средств по уходу за лицом, телом и волосами, декоративную косметику, парфюмерию, произведенную с использованием самых современных технологий. А также продукцию Wellness, которая делает упор на здоровье и красоту изнутри. Все продукты Wellness от Oriflame разработаны и созданы в Швеции и состоят из натуральных ингредиентов, не содержащих ГМО.

С Oriflame сотрудничает около трёх миллионов консультантов, а годовой оборот компании составляет около 1,4 млрд евро.

Oriflame во всём мире предлагает людям, желающим начать зарабатывать и осуществлять свои мечты и планы, прекрасную возможность заниматься собственным бизнесом.

Ключевым принципом нашей работы является уважение к людям и природе, что закреплено в социальной и экологической политике Oriflame. Наши обязательства по отношению к окружающей среде и природным ресурсам являются бесценной частью наследия и основой культуры компании. Компания Oriflame производит инновационную, современную и безопасную продукцию, разрабатываемую в научно-исследовательских центрах в Швеции и Ирландии, которая соответствует самым строгим международным нормативным требованиям.

Наша компания является соучредителем Всемирного детского фонда и гордится своим участием в многочисленных благотворительных проектах по всему миру.

Производственные мощности компании расположены в Польше, Индии, Швеции, Китае и России. Линейка продуктов Oriflame включает около 1000 наименований, ежегодно выпускается 400 новых продуктов.

Вы правы, об Oriflame знают большинство женщин: это бренд красоты. Но мужчины - и во всем мире, и в России - все больше уделяют внимания не только физической красоте своего тела, но и использованию средств для ухода за кожей. Следуя мировой тенденции, компания Oriflame недавно выпустила новую линейку средств ухода за кожей для мужчин. NovAge Men — первый комплексный уход для мужчин, включающий четыре продукта, разработанных специально для мужской кожи и учитывающих все ее особенности. Я сам пользуюсь с большим удовольствием: это быстро, просто и эффективно.

- Как давно бренд «Орифлэйм» пришёл в Россию, когда здесь появилось первое производство? Почему возникла необходимость перенесения его из Красногорска в Ногинск?

- Компания Oriflame пришла в Россию в 1992-м. Как и у любой компании, был период становления, времена роста и падения. Она успешно развивалась до кризиса 1998-го года. Но в сентябре 1998 года продажи упали в 10 раз... Компания преодолела тот кризис и вышла из него с новыми планами, со стратегией, которая дала взрывной рост числа консультантов, огромный охват территории и заложила основу роста и развития в двухтысячные годы.

В 2005 году началось строительство производственно-складского комплекса Oriflame в Красногорском районе Подмосковья. В начале 2009 года был запущен завод по выпуску губной помады и блесков для губ. И уже в мае 2009-го компания выпустила «миллионную» помаду на заводе «Орифлэйм» в России. Производство стремительно развивалось: закупались новые автоматические линии по выпуску губной помады и блесков для губ, новое оборудование по производству косметической массы, линия по выпуску пробников губной помады. В Красногорском районе компания ООО «Орифлэйм Продактс» до 2014 года производила губную помаду, блески и бальзамы для губ для рынка России и на экспорт в десятки стран мира. Объем производства завода составлял до 30 млн единиц продукции в год.

Компания Oriflame во всем мире исповедует высокие стандарты качества. Это от-

носится и к производимой продукции, и к технологиям, и к оснащению производства. И красногорский завод Oriflame в России отвечал самым высоким требованиям современного косметического производства. Международный сертификат GMP, полученный этим заводом, - свидетельство соответствия самым высоким стандартам качества.

Но на каком-то этапе Oriflame стало тесно в рамках того производственно-складского здания. Это стало особенно очевидным, когда возникла необходимость расширить линейку производимых на собственных предприятиях средств личной гигиены (шампуней, гелей для душа, дезодорантов, скрабов).

В феврале 2010 г. компания Oriflame приобрела участок земли площадью 26 га на территории индустриального парка «Ногинск», где и было начато строительство нового производственно-логистического комплекса. Его строительство началось осенью 2010 года. В него было инвестировано более 150 млн евро. В феврале 2015 года в присутствии главного исполнительного директора и президента Oriflame Магнуса Брэннстрёма, посла Королевства Швеции в РФ и представителей руководства Московской области состоялось официальное открытие в Ногинске завода по производству средств личной гигиены и выпуску декоративной косметики.

Хотелось бы отметить, что инвестиции в производство стали возможны благодаря консультантам и лидерам Oriflame, которые успешно развивают бизнес прямых продаж в России. И мы регулярно проводим экскурсии для наших лидеров.



- Расскажите о вашем производстве и векторах его деятельности, об ассортименте выпускаемой продукции. Каких успехов удалось добиться за эти три года?

- Новый производственно-логистический комплекс Oriflame был построен в соответствии со стратегией устойчивого развития и высокими экологическими стандартами в Ногинском районе. Многофункциональный логистический центр площадью 42 тыс. кв. метров и производственное здание площадью 22 тыс. кв. метров сертифицированы по международным экологическим стандартам LEED («серебряный» уровень). Мы были первым заводом в России, получившим сертификат такого уровня.

Три года - это период становления фабрики. Она начала производство средств личной гигиены (шампуни, гели для душа, дезодоранты, жидкое мыло и другая пенно-моющая продукция) и декоративной косметики (губные помады, блески, бальзамы). У нас полный цикл производства: из набора первичных ингредиентов мы готовим косметическую массу и потом ее расфасовываем.

За три года фабрика расширила линейку производимой продукции за счет средств для ухода за кожей (эмульсии и простые кремы) и новых видов декоративной косметики (тени для век, бальзамы в баночках и эликсиры для губ). Также компания инвестировала в новые линии по производству декоративной косметики. Хотелось бы отметить, что Oriflame имеет крупнейшее производство губных помад, бальзамов и блеска для губ в России. На сегодняшний момент максимальная мощность производства при трехсменном графике составляет более 150 млн единиц продукции в год.

Максимальная мощность определяется производительностью на текущий момент. С момента запуска фабрики производительность по производству средств личной гигиены и кремов увеличилась на 40%, а по декоративной косметике - на 17%. Это стало возможным благодаря развитию культуры «Бережливое производство» и философии «Кайдзен» - система непрерывных улучшений.

Качество косметической продукции в Ногинске подтверждается полученным сертификатом по стандарту ISO 22716. Это стандарт, в котором рассматриваются правила организации производства и контроля качества косметических средств. Стандарт разработан в сотрудничестве с профессионалами косметической индустрии и содержит описание передовых методов работы в отрасли. Сначала сертификат был получен для производства декоративной косметики в 2015 году и расширен для производства средств личной гигиены в 2016-м, после прохождения повторного аудита. В марте 2018-го мы успеш-



но прошли ре-сертификацию.

В 2017 году была внедрена и действует интегрированная система менеджмента по 3-м стандартам: ISO 9001 Менеджмента Качества, ISO 14001 Экологического Менеджмента и OHSAS 18001 Менеджмента профессионального здоровья и безопасности. Полученные сертификаты являются подтверждением успешной работы всего коллектива. Мы готовимся к прохождению повторного аудита.

За этот период фабрика Oriflame в Ногинске увеличила объемы производства на 45%, и в этом году планируем рост производства, по сравнению с прошлым годом, на 15%.

Наращивая объемы производства, создавая дополнительные рабочие места и являясь крупнейшим налогоплательщиком, ООО «Сетес Косметикс» вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие Ногинского муниципального округа и Ногинского района.

- С чем связано переименование в ООО «Сетес Косметикс»?

- В сентябре 2017 года производственная компания «Орифлэйм Продактс» была переименована в ООО «Сетес Косметикс».

Бренд Cetes Cosmetics был выбран для того, чтобы отделить коммерческую деятельность, связанную с брендом Oriflame, от производственной. Косметика Oriflame эксклюзивно производится для Группы «Орифлэйм», и это останется без изменений. Но наш опыт позволяет работать и для внешних заказчиков. И в рамках этой стратегии мы предлагаем наши производственные услуги новым компаниям.

ООО «Сетес Косметикс» представляет собой ультрасовременное производство, ориентированное на изготовление продукции для макияжа, ухода за кожей и волосами и личной гигиены. Удобное расположение фабрики в Ногинске Московской области является стратегически важным для обслуживания крупных международных брендов, а также местных розничных торговых сетей.

Мы можем предоставить клиентам по всему миру услуги по разработке и производству косметической продукции, такой, как средства по уходу за кожей и волосами, макияжа и личной гигиены. Благодаря широкой линейке продуктов в сфере натуральной косметики, глубокому пониманию потребительских предпочтений, ультрасовременному производству, а также научно-исследовательским центрам, мы имеем возможность помочь нашим заказчикам реализовать их бизнес-возможности.

- Сколько работников занято на производстве? Расскажите о практике их стажировок в Ирландии и Польше, о постоянном повышении квалификации.

- Дальнейшие возможности для роста производительности мы видим в улучшении процессов обучения и создании комфортных условий труда для сотрудников. Сейчас на производстве занято около 150 человек. Все они – квалифицированные специалисты, профессионалы своего дела. И их квалификации компания уделяет большое внимание, ведь для нас принципиально важно обеспечивать высокое качество продукции ежедневно и в любых обстоятельствах. В частности, до открытия завода в Ногинске мы организовали стажировки для новых сотрудников производства на действующем заводе в Красногорске. Сотрудники службы качества, технологи, инженеры технических служб проходили стажировки на заводах группы в Польше, Швеции. Кроме того, вместе с производством в Ногинск переехали сотрудники, обладающие экспертными знаниями в своих областях, что позволило нам организовать систему внутреннего обучения.

Все подразделения имеют план обучения, который должен выполняться полностью и обновляется ежегодно. Для сотрудников производства создана матрица продвижения для повышения квалификации и уровня вознаграждения.

Плюсы очевидны: компания обеспечена квалифицированным персоналом, сотрудники имеют возможность повышать свою



квалификацию на рабочем месте и получить соответствующий квалификации рост дохода. При этом инициатива сотрудника только приветствуется.

Конечно, не всегда мы можем обеспечить повышение квалификации на заводе. Новые продукты, технологии – все это разрабатывается в нашем научно-исследовательском центре в Дублине, как правило, там и проходит обучение. И, несмотря на то, что сотрудники, отвечающие за технологию, уже имеют научные степени и значительный опыт, они обучаются и подтверждают свою квалификацию по каждому новому виду продукта. При производстве декоративной косметики наиболее сложным аспектом является подбор цвета. У нас три сотрудника были сертифицированы в НИЦ в Дублине.

Также мы активно обмениваемся опытом с коллегами с польской фабрики, которая работает уже более 25 лет и является крупнейшей в Oriflame, имея огромный опыт по производству косметической продукции.

В то же время мы являемся экспертом и крупнейшим производителем помады и блеска для губ, а наши сотрудники приглашаются другими фабриками для обмена опытом. Часто к нам приезжают коллеги с других фабрик для обучения процессу производства декоративной косметики.

Возможностей для роста и развития много. Как и во многих международных компа-

ниях, у нас организуются кросс-национальные проекты. Например, сотрудник может участвовать в работе кайдзен-команды (в рамках проекта по постоянным улучшениям). Если проект команды победит среди конкурентов с ногинского завода – все сотрудники, в неё входящие, получают бонусы, признание и будут представлять наш завод на глобальном уровне. Победа там – это участие в церемонии награждения в Швеции и серьезный денежный приз.

У работников компании есть возможность совершенствования профессиональных и менеджерских навыков. Для этого выделяется отдельный бюджет.

ООО «Сетес Косметикс» входит в группу компаний Oriflame, и всем ключевым сотрудникам необходимо знание английского языка. Компания за свой счет организует обучение английскому языку ключевых сотрудников.

Хотелось бы отметить, что у нас минимальный процент текучести производственных кадров. Это достигнуто, в том числе, за счет построенной системы обучения и поощрений (не только материального характера) сотрудников.

- Компания «Орифлейм» известна своим бережным отношением к природе и инновационными решениями в области экологии. В чем это выражается на примере ногинского производства?

- В первую очередь, мы осознаем глобальную ответственность за влияние нашей компании на окружающую среду.

Мы постоянно оцениваем и развиваем понимание влияния компании на природу. А также гарантируем, что экологические факторы учитываются при принятии компанией любого значимого делового решения, а оценка полного жизненного цикла является частью процесса разработки нашей продукции.

Косметика «Орифлэйм» абсолютно безопасна: она не содержит вредных химических примесей, ингредиентов животного происхождения, что сводит к минимуму риск появления аллергических реакций.

Исходное сырьё соответствует самым строгим стандартам качества, что подтверждается наличием сертификатов. Косметическое сырьё не содержит токсичных ингредиентов.

В шампунях и гелях для душа используется биоразлагаемая очищающая основа, отвечающая стандарту «Экологический выбор» (Bra Miljöval), утвержденному шведским обществом охраны природы. Мы стали одной из первых компаний, начавших использовать растительные экстракты в средствах для ухода за кожей. Кроме того, мы всегда стремились оптимальным образом использовать компоненты из возобновляемых растительных источников и избегать материа-

лов, производящихся из охраняемых или вымирающих видов и экосистем. Упаковка продукции компании Oriflame подлежит вторичной переработке и не содержит ПВХ (поливинилхлорид), а наши каталоги отпечатаны на экологичной бумаге, изготовленной из возобновляемого леса по технологии отбеливания без использования элементарного хлора. Наша продукция доставляется и распределяется с учетом экологических критериев: приоритетными способами доставки для нас является наземный и морской транспорт, с предельно допустимой нагрузкой.

Наши предприятия не представляют опасности для окружающей среды при штатном режиме работы, поскольку объемы их выбросов атмосферу крайне низки.

Продукция производится на уникальных автоматических линиях под управлением высококвалифицированных операторов.

О «серебряном» сертификате LEED (зеленый строительный стандарт измерения энергоэффективности и экологичности проектов и зданий) я уже упоминал.

Минимизация отходов является для компании Oriflame одним из главных приоритетов. В соответствии с предупреждающим принципом ответственного и рационального природопользования нами предпринимаются меры по минимизации отходов на всех участках: упаковка, производство, распределение и утилизация.

Все образующиеся отходы передаются в собственность специализированной организации, с которыми заключен договор. Далее отходы направляются на переработку либо обезвреживание с помощью новейших технологий. Ни один из отходов, образующихся по итогам производственной деятельности, не подлежит захоронению на полигоне.

Отвод ливневых стоков с территории производится на внутренние локальные очистные сооружения с улавливанием взвешенных частиц и жировых (всплывающих) веществ. Степень очистки соответствует действующим требованиям РФ.

На заводе установлена современная станция очистки промышленных стоков. По результатам тестов доказано, что качество воды на выходе со станции соответствует нормам, установленным для городского водоснабжения.

Также нужно сказать, что в 2017 году компания успешно прошла аудит на соответствие международному стандарту ISO 14001 «Системы экологического менеджмента» и продолжает активную работу по развитию данного направления. По результатам аудита не было выявлено несоответствий и даны положительные отзывы.

«Орифлэйм» активно участвует в акциях, посвященных защите окружающей среды. Например, в 2018 году в рамках Всероссийского экомарафона «Переработка. Сдай макулатуру – спаси дерево» было сдано 4,5

тонны макулатуры.

На данный момент у нас проводится проект по снижению выбросов углекислого газа в атмосферу и более эффективному потреблению энергоресурсов.

- Расскажите о специфике производства средств личной гигиены и декоративной косметики.

- Процесс производства начинается с «варки» косметической массы. Почему мы говорим «варка»? Потому что процесс приготовления косметической массы очень похож на работу повара или кулинара: есть набор ингредиентов, рецептура (сколько и каких ингредиентов следует брать, в какой последовательности, как перемешивать, до какой температуры нагревать), и есть «посуда» из нержавеющей стали – наши реакторы.

Однако при производстве средств личной гигиены и декоративной косметики есть существенные различия. Если при производстве средств личной гигиены основу составляет вода, и продукты являются водорастворимыми, то при производстве декоративной косметики основу составляют масла и воск, продукты не водорастворимые. Отсюда различия в технологии: средства личной гигиены готовятся и фасуются при комнатной температуре, а оборудование можно отмыть при помощи водных растворов, моющих веществ или пара. Декоративная косметика готовится и фасуется при высокой температуре, все оборудование должно быть подогреваемым, и оно не отмывается водой.

Основу (до 75%) средств личной гигиены составляет вода, и процесс производства начинается с подготовки воды, которой мы обеспечены благодаря собственной скважине. Вода сначала фильтруется, смягчается, потом очищается при помощи обратного осмоса, дезинфицируется и хранится при непрерывной циркуляции в больших емкостях. Кроме воды и ПАВ в шампуни и гели для душа входят до 15 различных ингредиентов, оказывающих питательное, увлажняющее, увлажняющее действие на кожу, препятствующих появлению перхоти, придающих цвет и аромат готовому продукту.

Далее косметическая масса расфасовывается в индивидуальную упаковку (бутылки, тубы) на скоростных линиях, способных производить до 150 единиц продукции в минуту.

Намного о производстве декоративной косметики: любая губная помада состоит из четырех-пяти обязательных ингредиентов: восков, масел, жиров и красителей, и если помада не матовая, то в нее входят еще перламутровые агенты. Кроме того, в состав большинства помад высокого качества входят УФ-фильтры, витамины, пленкообразователи, дополнительные увлажняющие вещества, специальные биологические активные компоненты, призванные оказывать лечебное и/или защитное воздействие на кожу губ.

Затем (как и в случае со средствами личной гигиены) косметическая масса расфасовывается в индивидуальную упаковку (помады – в футляры, блески для губ – в тюбики и флакончики). Причем делается это на современных автоматических линиях, количество которых год от года увеличивается.

Качество процессов производства подтверждено полученным сертификатом по стандарту ISO 22716.

- Планирует ли руководство компании расширение производства своей продукции в России, в частности, в Московской области?

- Продуктовая линейка постоянно расширяется. В 2017 году мы освоили новые технологии – производство эмульсий, кремов, производство бальзама для губ в баночках и теней для век. Мы анализируем возможности дополнительной загрузки существующих производственных мощностей за счет развития новых технологий, а также инвестиции в новое оборудование.

В данный момент мы готовы предоставить производственные мощности нашего завода в Ногинске внешним заказчикам. Cetes Cosmetics открыта для внешних партнеров – известных косметических брендов и российских компаний-ритейлеров. Российскому рынку мы готовы предложить лучшее – успешный опыт на мировом рынке косметики и высококачественное гибкое производство. В последние годы макроэкономическая ситуация оказывала серьезное давление на стоимость и качество косметической продукции. Наши рыночные исследования показывают, что мы можем быть конкурентоспособны и заполнить пробел на российском рынке, предлагая ультрасовременные производственные мощности, соответствующие западноевропейским стандартам.

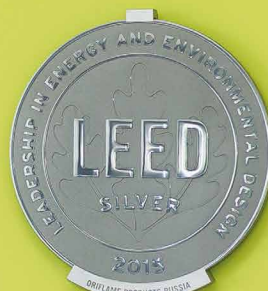
- Какой вам видится ногинская фабрика в ближайшей временной перспективе? А через 10-15 лет?

- В наших планах – поддерживать имидж ультрасовременного производства. В Oriflame уделяется особое внимание всем аспектам устойчивого развития – это гарантия качества производимой продукции, создание безопасных и комфортных условий труда, экологическая устойчивость и социальная ответственность. Мы продолжаем поддерживать высокую культуру производства для дальнейшего увеличения производительности на 10%. Ну и, конечно, в планах увеличение объемов производства на 60% в ближайшие 2,5 года.

Возможно, в долгосрочной перспективе инвестировать в строительство второй очереди производства и развитие новых технологий. Земля есть, и развитая инфраструктура позволяет это сделать, а на территории Ногинского района создан благоприятный инвестиционный климат.

ORIFLAME

— S W E D E N —



ORIFLAME: BEAUTY AS A LIFESTYLE

For the first time I met the products of the company Oriflame in the early nineties. Do I need to explain that a colorful glossy catalog in Russian, offering enchanting variety of lipsticks, lip glosses, creams, spirits and eyeliners, made an indelible impression on the then-student! So I wanted to try everything at once, all the more, the prices were attractive... And also the name «Oriflame» greased – I, as a future philologist, sensed something ancient and romantic in this word. And even to check my guess, I turned for help to the dictionaries (the Internet, of course, was not yet available). Not immediately, but I managed to find out: «her foreboding had not deceived!» The brothers, founders of the company gave the name of their company in honor of oriflamme – the royal banner (aureum – gold, flamma – flame), the altarpiece of the French kings, used as a combat flag. The French called oriflamme «golden flame gonfalon» or simply – the Golden Banner.



– What a good name for a cosmetic company! – I thought. – After all, for every woman, beauty is the Golden Banner, which inspires her to deeds. No wonder the company's slogan: «Oriflame – a brand of beauty». A company with this name probably has a great future in Russia, because our girls are so romantic...

As time showed, I was not mistaken. And after almost a quarter of a century I gladly took the opportunity to ask several questions to Oleg Filippovich Akilbaev, CEO of Cetes Cosmetics LLC. After all, this company is a production division of the company Oriflame in Russia and is located in Noginsk in the Moscow region.

– Mr Akilbaev, many people heard about Oriflame in Russia: probably the majority of women, well, some of the men. But for those who have not yet enjoyed using the products of this company – tell us about this world brand, its history, formation, principles of work and the company's activities in different countries of the world.

– The company Oriflame has Swedish roots and was founded in 1967 by the brothers Jonas and Robert af Jochnick together with their friend. Now Oriflame is an international cosmetic direct sales company operating in more than 60 countries. We offer a wide range of high-quality facial, body and hair care products, decorative cosmetics, perfumes made using the most modern technologies. And also Wellness products, which focus on health and beauty from within. All Wellness products by Oriflame are developed and created in Sweden and consist of natural ingredients that do not contain GMOs.

About 3 million consultants work with Oriflame, and the company's annual turnover is about 1.4 billion euros.

Oriflame offers people around the world who want to start earning and implementing their dreams and plans, an excellent opportunity to do their own business.

The key principle of our work is respect for people and nature, which is enshrined in the social and environmental policy of Oriflame. Our commitment to the environment and natural resources is an invaluable part of the heritage and the foundation of the company's culture. Oriflame produces innovative, modern and safe products developed in research centers in Sweden and Ireland, which meets the most stringent international regulatory requirements.

Our company is a co-founder of the World Children's Fund and is proud of its participation in numerous charitable projects around the world.

The company's production facilities are located in Poland, India, Sweden, China and Russia. The range of Oriflame products includes about 1000 items, 400 new products are produced annually.

You are right, most women know Oriflame:

it is a brand of beauty. But men, both in the whole world and in Russia, are increasingly paying attention not only to the physical beauty of their bodies, but also to the use of skin care products. Following the global trend, Oriflame recently released a new line of skin care products for men. NovAge Men – the first comprehensive care for men, which includes four products designed specifically for men's skin and taking into account all its features. I myself use it with great pleasure: it's fast, simple and effective.

– How long ago has the brand Oriflame come to Russia, when did the first production appear here? Why did it become necessary to transfer it from Krasnogorsk to Noginsk?

– The company Oriflame came to Russia in 1992. Like any company, there was a period of formation, times of growth and fall. It successfully developed before the 1998 crisis. But in September 1998, sales fell 10 times... The company overcame that crisis and left it with new plans, with a strategy that gave an explosive growth in the number of consultants, a huge coverage of the territory and laid the foundation for growth and development in the 2000s.

In 2005, the construction of the Oriflame production and storage complex began in the Krasnogorsky district of the Moscow region. In early 2009, a factory was launched to produce lipstick and lip gloss. And in May 2009, the company released a «millionth» lipstick at the Oriflame plant in Russia. Production rapidly developed: new automatic lines for the production of lipstick and lip glosses, new equipment for the production of cosmetic mass, a line for the production of lipstick probes were purchased. In the Krasnogorsk district, the company Oriflame Products Ltd. produced lipstick, lip gloss and lip balms until 2014 – for the Russian market and for export to dozens of countries around the world. The plant produced up to 30 million units a year.

The company Oriflame adheres high standards of quality all over the world. This applies to the products produced, to the technology, and to the equipment of production. And the Krasnogorsk factory Oriflame in Russia met the highest requirements of modern cosmetic production. The international GMP certificate obtained by this plant is a certificate of compliance with the highest quality standards.

But at some stage Oriflame became cramped within the walls of that production and warehouse building. This became especially evident when it became necessary to expand the line of personal hygiene products produced at own enterprises (shampoos, shower gels, deodorants, scrubs).

In February 2010, Oriflame acquired a plot of land with an area of 26 hectares in the territory of the industrial park Noginsk,

where the construction of a new production and logistics complex was started. Its construction began in the autumn of 2010. Over 150 million euros were invested in it. In February 2015, in the presence of the CEO and president of Oriflame Magnus Brannstrom, the Ambassador of the Kingdom of Sweden to the Russian Federation and representatives of the Moscow region authorities, an official opening of a factory for the production of personal care products and the production of decorative cosmetics took place in Noginsk.

I would like to note that investments in production became possible thanks to consultants and leaders of Oriflame, who successfully develop the business of direct sales in Russia. And we regularly conduct excursions for our leaders.

– Tell us about your production and the vectors of its activities, about the range of products. What success have you achieved in these three years?

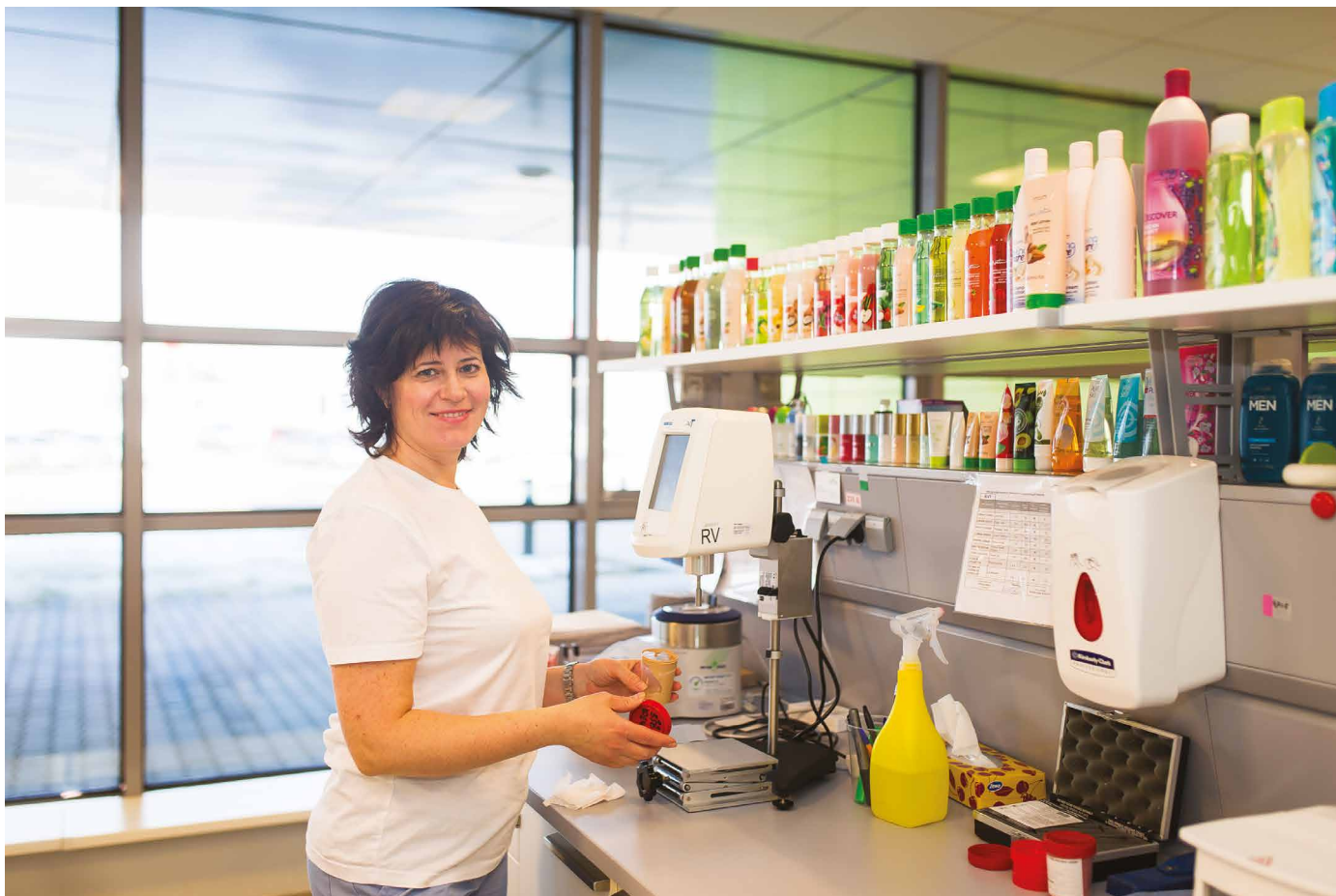
– The new production and logistics complex Oriflame was built in accordance with the strategy of sustainable development and high environmental standards in the Noginsk district. A multifunctional logistics center with an area of 42 thousand square meters and a production building with an area of 22 thousand square meters are certified according to international environmental standards LEED («silver» level). We were the first plant in Russia to receive a certificate of this level.

Three years is the period when the factory was established. It started the production of personal care products (shampoos, shower gels, deodorants, liquid soap and other foam-washing products) and decorative cosmetics (lipsticks, shiners, balms). We have a full production cycle: from the set of primary ingredients we prepare the cosmetic mass and then pack it.

For three years the factory has expanded the product line with skin care products (emulsions and simple creams) and new types of decorative cosmetics (eye shadows, balsams in jars and lip-elixirs). The company also invested in new lines for the production of decorative cosmetics. I would like to note that Oriflame has the largest production of lipsticks, balms and lip gloss in Russia. To date, the maximum production capacity with a three-shift schedule is more than 150 million units per year.

The maximum capacity is determined by the current performance. Since the launch of the factory, the productivity of personal care products and creams has increased by 40%, and for decorative cosmetics – by 17%. This became possible due to the development of the «Lean Production» culture and the philosophy of «Kaizen» – a system of continuous improvements.

The quality of cosmetic products in Noginsk is confirmed by the received certificate according to the ISO 22716



standard. This standard determines the rules of the organization of production and quality control of cosmetics. The standard is developed in cooperation with the professionals of the cosmetic industry and contains a description of the best practices in the industry. First, the certificate was received for the production of decorative cosmetics in 2015 and expanded to produce personal care products in 2016, after a repeat audit. In March 2018, we successfully passed the re-certification.

In 2017, an integrated management system was introduced and operates in accordance with the 3 standards: ISO 9001 Quality Management, ISO 14001 Environmental Management and OHSAS 18001 Occupational Health and Safety Management. The certificates obtained confirm the successful work of the whole team. We are preparing for a re-audit.

During this period, the Oriflame factory in Noginsk increased production by 45%, and this year we plan to increase production by 15% compared to last year.

By increasing production volumes, creating additional jobs and being the largest taxpayer, Cetes Cosmetics LLC makes a significant contribution to the socio-economic development of the Noginsk Municipal District and the Noginsk region.

– What is the reason for the renaming in Cetes Cosmetics LLC?

– In September 2017, the production

company Oriflame Products was renamed Cetes Cosmetics LLC.

The brand Cetes Cosmetics was chosen in order to separate the commercial activities associated with the Oriflame brand from the production one. Cosmetics Oriflame is exclusively produced for the Oriflame Group, and this remains unchanged. But our experience allows us to work for external customers. And within the framework of this strategy we offer our production services to new companies.

Cetes Cosmetics LLC represents the ultramodern production focused on manufacturing of products for make-up, care of a skin and hair and personal hygiene. The convenient location of the factory in Noginsk, the Moscow region, is strategically important for servicing large international brands, as well as local retail chains.

We can provide clients around the world with services for the development and production of cosmetic products, such as skin and hair care products, make-up and personal care. Thanks to a wide range of products in the field of natural cosmetics, a deep understanding of consumer preferences, ultramodern production and research centers, we have the opportunity to help our customers realize their business opportunities.

– How many people are employed in production? Tell us about the practice of their internships in Ireland and Poland,

about the continuous improvement of professional skills.

– We see further opportunities for productivity growth in improving the learning processes and creating comfortable working conditions for employees. Now about 150 people are employed in production. All of them are qualified specialists, professionals in their field. And the company pays great attention to their qualifications, because it is of fundamental importance for us to provide high quality products on a daily basis and in all circumstances. In particular, prior to the opening of the plant in Noginsk, we organized internships for new employees at the operating plant in Krasnogorsk. Employees of the quality service, technologists, engineers of technical services passed training at the plants of the group in Poland, Sweden. In addition, together with the production in Noginsk, employees with expert knowledge in their fields moved there, this allowed us to organize an internal training system.

All units have a training plan that must be fully implemented and updated annually. For the production staff, a promotion matrix has been created to upgrade the skills and remuneration level.

Advantages are obvious: the company is provided with qualified personnel, employees have the opportunity to improve their skills in the workplace and receive income growth corresponding to their qualification. At the same time, the employee's initiative is only

welcomed.

Of course, we cannot always provide advanced training at the plant. New products, technologies – all this is being developed at our research center in Dublin, as a rule, there training is held. And, in spite of the fact that the employees responsible for the technology already have scientific degrees and considerable experience, they are trained and confirm their qualification for each new kind of product. In the production of decorative cosmetics, the most difficult aspect is the selection of color. At us three employees have been certificated in the R&D center in Dublin.

Also, we are actively exchanging experience with colleagues from the Polish factory, which has been operating for more than 25 years and is the largest in Oriflame, having vast experience in the production of cosmetic products.

At the same time, we are an expert and the largest manufacturer of lipstick and lip gloss, and our employees are invited by other factories to share their experience. Often colleagues come to us from other factories to learn the process of making decorative cosmetics.

There are many opportunities for growth and development. As in many international companies, cross-national projects are being organized. For example, an employee may participate in the work of a kaizen team (within the framework of a project for ongoing improvements). If the team's project wins among the competitors from the Noginsk plant, all employees entering it will receive bonuses, recognition and will represent our plant at a global level. The victory gives the opportunity to participate in the awards ceremony in Sweden and a serious cash prize.

The employees of the company have the opportunity to improve their professional and managerial skills. A special budget is allocated for this purpose.

Cetes Cosmetics LLC is part of the Oriflame group of companies, and all key employees need knowledge of English. The company at its own expense organizes English language lessons for key employees.

I would like to note that we have a minimum percentage of production personnel turnover. This is achieved, including, due to the built-up system of training and rewards (not only of a material nature) for employees.

– The company Oriflame is known for its careful attitude to nature and innovative solutions in the field of ecology. How is this expressed in the example of the production in Noginsk?

– First of all, we are aware of the global responsibility for the impact of our company on the environment.

We constantly assess and develop an understanding of the company's influence on nature. And also we guarantee that environmental factors are taken into account when the company makes any significant

business decision, and the full life cycle assessment is part of the development of our products.

Oriflame cosmetics are absolutely safe: they do not contain harmful chemical impurities, ingredients of animal origin, which minimizes the risk of allergic reactions.

The raw materials meet the strictest quality standards, which are confirmed by the availability of certificates. Cosmetic raw materials do not contain toxic ingredients.

Shampoos and shower gels use a biodegradable cleansing base that meets the «Bra Miljoval» standard, approved by the Swedish Society for Nature Conservation. We became one of the first companies to start using vegetable extracts in skin care products. In addition, we have always strived to make optimal use of components from renewable plant sources and to avoid materials originating from protected or endangered species and ecosystems. The packaging of Oriflame products is recyclable and does not contain PVC (polyvinyl chloride), and our catalogs are printed on eco-friendly paper made from renewable wood using whitening technology without the use of elemental chlorine. Our products are delivered and distributed according to environmental criteria: the priority means of delivery for us is land and sea transport, with the maximum possible load.

Our enterprises do not pose a threat to the environment in the normal operating mode, as their emissions are extremely low.

Products are manufactured on unique automatic lines under the management of highly qualified operators.

I have already mentioned the «silver» LEED certificate (Leadership in Energy and Environmental Design, the most widely used green building rating system in the world).

Minimization of waste is one of the main priorities for Oriflame. In accordance with the precautionary principle of responsible and rational nature management, we take measures to minimize waste at all sites: packaging, production, distribution and disposal.

All generated waste is transferred to the ownership of specialized organizations with which the contract is concluded. Further, the wastes are passed for processing or neutralization with the help of the latest technologies. None of the waste generated as a result of production activities is not subject to disposal at the landfill.

Stormwater drainage from the territory is made to internal local treatment facilities with the capture of suspended particles and fat (floating) substances. The degree of purification corresponds to the current requirements of the Russian Federation.

The plant has a modern station for industrial sewage treatment. The results of tests proved that the quality of water at the output from the station corresponds to the

norms established for urban water supply.

It should also be said that in 2017 the company successfully passed the audit for compliance with the international standard ISO 14001 «Environmental Management Systems» and continues to work actively to develop this direction. As a result of the audit, there were positive reviews and no discrepancies.

Oriflame actively participates in actions dedicated to the protection of the environment. For example, in 2018, within the framework of the All-Russian eco-marathon «Recycling. Hand over paper to save trees», 4.5 tons of waste paper was handed over.

At the moment, we are carrying out a project to reduce carbon dioxide emissions into the atmosphere and to make consumption of energy resources more efficient.

– Tell us about the peculiarities of the production of personal care products and decorative cosmetics.

– The production process begins with the «cooking» of the cosmetic mass. Why do we say «cooking»? Because the process of preparing cosmetic mass is very similar to the work of a cook: there is a set of ingredients, a recipe (how many and which ingredients should be taken, in what order, how to mix, to what temperature to heat), and there are stainless steel «dishes» – our reactors.

However, there are significant differences in the production of personal care products and decorative cosmetics. If in the production of personal care products water is the basis and the products are water-soluble, then in the production of decorative cosmetics, the base is made up of oils and wax, products that are not water-soluble. Hence there are the differences in technology: personal hygiene products are prepared and packaged at room temperature, and equipment can be washed with aqueous solutions, detergents or steam. Decorative cosmetics are prepared and packed at a high temperature, all equipment must be heated, and it is not washed with water.

The basis (up to 75%) of personal hygiene products is water, and the production process begins with the preparation of water, which we are provided with our own well. Water is first filtered, softened, then purified by reverse osmosis, disinfected and stored with continuous circulation in large containers. In addition to water and surface-activated substances, shampoos and shower gels include up to 15 different ingredients that provide nourishing, caring, moisturizing effect on the skin, preventing dandruff, giving color and aroma to the finished product.

Further cosmetic mass is packaged in individual packaging (bottles, tubes) on high-speed lines capable of producing up to 150 units per minute.

A little about the production of decorative cosmetics: any lipstick consists of four to five

essential ingredients: waxes, oils, fats and dyes, and if the lipstick is not matte, then it also includes pearlescent agents. In addition, most of the lipsticks of high quality include UV filters, vitamins, film formers, additional moisturizers, special biologically active ingredients, designed to have a therapeutic and / or protective effect on the skin of the lips.

Then (as in the case with personal care products), cosmetic mass is packaged in individual packaging (lipsticks – in cases, lip glosses – in tubes and bottles). And this is done on modern automatic lines, the number of which increases year by year.

The quality of production processes is confirmed by the received certificate of the standard ISO 22716.

– Does the company's management plan to expand production of its products in Russia, in particular, in the Moscow region?

– The product line is constantly expanding. In 2017, we mastered new technologies – the production of emulsions, creams, lip balms in jars and eye shadows. We analyze the possibilities of additional loading of existing production capacities through the development of new technologies, as well as investments in new equipment.

At the moment, we are ready to offer production facilities of our plant in Noginsk to external customers. Cetes Cosmetics is open to external partners – famous cosmetic brands and Russian retailers. We are ready to offer the best to the Russian market – a successful experience in the global cosmetics market and high-quality flexible production. In recent years, the macroeconomic situation has put serious pressure on the cost and quality of cosmetic products. Our market research shows that we can be competitive and fill the gap in the Russian market by offering state-of-the-art manufacturing facilities that meet Western European standards.

– What do you see the Noginsk factory in the short term? And in 10-15 years?

– Our plans are to maintain the image of ultramodern production. Oriflame pays special attention to all aspects of sustainable development - it is a guarantee of the quality of the products produced, the creation of safe and comfortable working conditions, environmental sustainability and social responsibility. We continue to maintain a high production culture to further increase productivity by 10%. And, of course, the plans are to increase production by 60% in the next 2.5 years.

It is possible, in the long term, to invest in the construction of the second stage of production and the development of new technologies. The land is there, and the developed infrastructure allows it to be done, and a favorable investment climate has been created on the territory of the Noginsk district.



В АНДЕГРАУНДЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ



Владимир Алексеевич - человек не случайный в своем деле. Работу в данной сфере начинал с 70-х как машинист проходческого щитового комплекса. Дальше было строительство рудников, шахт, немаленькая должность в «Мосинжстрое». Он колесил по всему Союзу, набирая бесценный опыт и знания. В 80-м окончательно обосновался с семьей в Балашихе. И прикипел к этому подмосковному городу. Поэтому и неравнодушен к его настоящему и будущему.

Компания «Сентябрь» имеет заслуженную репутацию профессиональной организации высочайшего уровня, которой по плечу прокладка коммуникаций любой сложности. О своей компании Владимир Алексеевич рассказывает спокойно и с вдохновением. Видно, что он очень любит свою работу и ценит свой коллектив.

- Вас называют «Управлением уникальных работ», это почетный титул?

- Да, мне нравится моя работа, и с коллективом, который у нас работает, мы можем многое. Я свой коллектив по крупицам собирал и дорожу каждым сотрудником, так как вместе мы – сила и можем решать уникальные задачи, с некоторыми мы вместе работаем более 25 лет! Наша фирма одной из первых в России освоила горизонтально направленное бурение. Санацию трубопроводов полимерными рукавами по технологии «Феникс». Многие работы мы делали первыми. Тем не менее, активно следим за мировыми тенденциями в области подземного строительства. Появляются новые технологии бестраншейной прокладки сетей и санации изношенных.

Бурмистров подходит к шкафу, на его полках разные награды.

- Шахтерские – самые дорогие, потому что это оценка профессионалов.

- Интересно, ассоциируете ли вы себя с каким-нибудь подземным обитателем?

- Можно сказать, да, с кротом. Мне всегда было очень комфортно находиться в шахте, я чувствовал, что это мое пространство и мне здесь комфортно. А вот высота меня не очень манит. Но чтобы преодолеть страх перед ней, прыгнул с парашютом.

- Вы – человек неравнодушный к тому, где живете и чем занимаетесь?

- Безусловно. Я, как член Общественного Совета при Роснедрах Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации, буду добиваться, чтобы вопрос охраны грунтовых вод решался более активно и прежде всего в ближнем Подмосковье. А это значит – строить и ремонтировать коммуникации, применяя современные тех-

На стыке тысячелетий широко обсуждалась надвигающаяся на Россию эпоха технологических катастроф. В кризисные 90-е обновление инфраструктуры практически прекратилось из-за отсутствия финансирования. Страна продолжала активно использовать советское наследие. А его эксплуатационный ресурс в отсутствие капитального ремонта постоянно сокращался. И приближалось неминуемое время, когда аварии приняли бы массовый характер из-за критического износа объектов транспортной и коммуникационной инфраструктуры.

Масштаб надвигающейся проблемы требовал своевременных мер, ибо одновременный ремонт или замена всего и сразу невозможны по многим причинам. Примером является старение жилого фонда по всей стране и огромные средства, необходимые для его капитального ремонта в разумные сроки. То же можно сказать и о мостах, путепроводах, эстакадах, различных коммуникациях. Власти Москвы уже отчетливо осознали эту проблему. Это касается и ремонта путепроводов и мостов, и станций метро, и подземных переходов под автотрассами. Как говорит мэр Москвы Сергей Семенович Собянин: «Если мы сейчас не будем прилагать активные усилия для решения проблемы износа городской инфраструктуры, то завтра эта проблема нас всех так ударит, что мало никому не покажется».

Не менее важны и подземные коммуни-

кации различного назначения. На территории наших городов под землей проложены сотни тысяч километров трубопроводов, кабелей, коллекторов. Они связывают все городские постройки в единое целое, делают наши дома удобными для жизни. Это и система подачи воды, и система отопления, электричество, связь, канализация. Все эти коммуникации также имеют свой срок безаварийной эксплуатации, нуждаются в регулярном ремонте и обновлении.

И если администрации больших городов уже начали активно заниматься проблемами ремонта и обновления инфраструктуры, опираясь на существенные финансовые ресурсы, которыми они располагают, то у небольших городов часто нет финансовых возможностей для решения проблем городской инфраструктуры, которые накапливались десятилетиями. А проблемы в малых городах подчас совсем не малые и требуют принятия уже неотложных мер для предотвращения аварий и обрушений.

О ситуации, сложившейся в городе Балашиха с подземными коммуникациями, мы попросили рассказать Владимира Алексеевича Бурмистрова, руководителя компании «Сентябрь», базирующейся в этом городе и специализирующейся на прокладке инженерных коммуникаций. Ему по роду деятельности хорошо знакомы все проблемы в подземной сфере городов, в том числе, конечно, в своем родном подмосковном городе.

нологии, наносящие меньший ущерб экологии.

- Значит, мы обратились по адресу. Расскажите о проблемах с коммуникациями, которые сложились на текущий момент в вашем родном городе.

- Главная проблема в андеграунде Балашихи на текущий момент сложилась с ливневыми и канализационными стоками. В 80-е годы прошлого века были спроектированы и построены многокилометровые тоннели ливневой и фекальной канализации. Из-за развала СССР и проблем в экономике, эти сооружения не были сданы на баланс городу. А срок службы железобетонных коллекторов - 15-20 лет, потом они начинают разрушаться.

- Как получилось, что эти коллекторы остаются бесхозными уже столько лет? И чем это грозит городу?

- В 90-е финансирование строительства прекратилось, сдавать объекты ливневой канализации стало некому, да и принимать на баланс города тогда было не с руки – ливневки дохода не приносят, а на обслуживание их потребуются большие средства, которых в бюджете не было. И про них забыли.

Но забыли не все. Для массового жилищного строительства в начале 2000-х годов требовалось строительство новых канализационных сетей. А это затраты и большие. В результате значительную часть стоков сбросили в бесхозный магистральный ливневый коллектор, который отводит их напрямую в реку Пехорку. Тысячи кубометров в сутки неочищенных стоков сбрасываются в Пехорку недалеко от Горвоенкомата. Более того, из разрушенных напорных трубопроводов, проложенных по дну реки у плотины (напротив бывшей 1-й хлопкопрядильной фабрики), добавляется огромное количество канализации в реку. 20 лет назад у плотины глубина была метров шесть, а там лещей ловил! А сейчас – метр только, кувшинки плавают. Фактически Пехорка до плотины превратилась в отстойник канализационных стоков. Опасность подобной ситуации для экологии города и окрестностей очевидна. 5-6 лет назад был выпущен проект прокладки новых напорков, но из-за недостаточности финансирования он не был реализован. Сброс в реку продолжается, а город тратит сотни миллионов рублей на очистку русла реки ниже плотины. Их направить бы на строительство сетей, прежде всего.

- Насколько остра проблема разрушающихся магистральных ливневых коллекторов на текущий момент?

- Острее некуда! Магистральный ливневый коллектор, о котором говорилось ранее, из-за газовой коррозии интенсивно разрушается. А он пересекает основные автомагистрали города, в том числе проспект Ленина, на котором в прошлом году уже был провал над коллектором, шоссе Энтузиастов, в том месте, где над шоссе построена эстакада. И если опора попадает в зону влия-

ния разрушающегося коллектора, может произойти обрушение эстакады. Это грозит человеческими жертвами.

А отводящие канализационные коллекторы? Большой город, не имея своих очистных сооружений, должен отводить стоки на Люберецкие очистные сооружения. Напорный трубопровод в Окатово из-за аварии, освещавшейся ТВ и прессой, около километра заменили. Но далее несколько километров – самотечный железобетонный коллектор, построенный более 40 лет назад щитовым способом, должен отводить все стоки Большой Балашихи.

Я утверждаю, что он практически ничего не отводит, а загрязняет все грунтовые воды на огромной площади. Вот откуда эти запахи на востоке Подмоскovie, не только от свалки в Кучино. И что пьют люди из колодцев и скважин?

- Какой выход видите вы из создавшегося положения?

- Инженерные сети города – это как кровеносная система любого живого организма. Проблемы сетей убивают город.

Чтобы развиваться, необходимо срочно разрабатывать программу выхода из кризиса, проектировать всю систему отведения и очистки стоков – от фекальных до ливневых. И планомерно реализовывать программу. Других путей просто не существует. Но, к сожалению, этого не делается. Безответственная позиция. Необходимо срочно решить следующие задачи:

1. Прокладка канализации от микрорайонов Новый Свет и Авиаторов с подключением их к городским сетям канализации. Это позволит освободить магистральный ливневый коллекторный тоннель по крайней мере до железнодорожной станции, чтобы принять меры по его ремонту от возможных в ближайшее время провалов проезжей части улицы Советская.

2. Возобновить работы по проекту замены напорков у плотины.

3. Провести обследование ливневого коллектора в интервале от железнодорожной станции до шоссе Энтузиастов на предмет наличия обрушений в районе проспекта Ленина и шоссе Энтузиастов под эстакадой.

4. Приступить к проектированию комплексной сети отвода ливневых стоков с учетом возможности использования существующих фактически коллекторов. При возможности их санации – забуровать. Как и чем – определится проектом.

Все эти и другие сложные задачи необходимо начинать решать. Городу потребуются наверняка помощь области, возможно, и федеральной власти. Без выноса «сора из избы» уже не обойтись. Главное понять, что более откладывать проблемы на потом нельзя, не искать виноватых, а приступить к делу.

Не обошел Владимир Алексеевич и две другие волнующие его темы: проблему чистоты грунтовых вод и проблему рекульти-

зации свалок бытовых отходов.

- Мы загрязняем не только грунтовые воды, мы через Пехорку загрязняем реку Москву, которая доносит заразу до Волги, для улучшения экологического состояния которой принята специальная государственная программа.

Сейчас начали решать проблему мусорных полигонов. После вмешательства Президента. Но хоть и пригласили иностранцев, решаем только одну проблему – запахов.

- Почему приглашение иностранцев кажется вам ошибочным решением?

- Почему ошибочным? Они решают поставленную им задачу. Но решают задачу не комплексно. Необходимо, прежде всего, изолировать фильтраты из тела свалки от грунтовых вод горизонтальными противофильтрационными завесами. Ведь воду пьют во всей округе, а фильтраты будут выделяться еще десятки лет! Или сжигание газа? Это же огромные запасы альтернативного топлива для выработки электроэнергии, тепла.

Я хочу сказать, что проблему нужно сразу решать комплексно. Да и технология сбора газа вертикальными скважинами – вчерашний день. Гораздо эффективнее для сбора и газа, и фильтрата горизонтальные скважины.

- У вас есть лучшее предложение?

- Конечно. Необходимо подключить к решению проблемы профильные институты, например ИПКОН РАН (Институт проблем комплексного освоения недр), науку. Технология горизонтального направленного бурения, которой мы владеем в совершенстве, должна играть в системе мероприятий очень важную роль. К примеру, бурение скважин с бентонитовым раствором позволит снижать температуру внутри свалки, что автоматически многократно снижает количество ядовитых веществ в свалочном газе. Бентонит в верхнем слое полигона обеспечит питание корневым системам бу-дущих растений, нужен также комплекс мер по утилизации фильтрата. Это и будет комплексным подходом.

- Означает ли это, что при отлаженной технологии рекультивации создание новых свалок станет безопасным?

- Пока без полигонов обойтись невозможно – мусоросжигательные заводы, заводы гидросепарирования бытовых отходов в одночасье не появятся. Раздельный сбор мусора еще не ведется. Но проблема начала решаться и нужен комплексный подход к ее реализации. Как и ко всему в этой жизни. Необходимо делать то, что уже делается во всем мире – обеспечить раздельный сбор мусора, экономически стимулировать его. Полигоны твердых бытовых отходов строить под надзором соответствующих органов и общественности. И, конечно, строить мусоросжигательные заводы. А в том, что мы справимся с этими проблемами, – нет сомнения. Наша страна и не такие задачи успешно решала!

IN THE UNDERGROUND: PROBLEMS AND SOLUTIONS



there was construction of mines, rather big position in Mosinzhstroy. He traveled around the Union, gaining invaluable experience and knowledge. In the 80th he finally settled with his family in Balashikha. And he got with this city near Moscow. Therefore, he is not indifferent to its present and future.

The company Sentyabr has a well-deserved reputation of a professional organization of the highest level, which can lay the communications of any complexity. Vladimir Alekseevich talks about his company calmly and with inspiration. It can be seen that he is very fond of his work and appreciates his team.

– You are called the «Board of unique works», is it an honorary title?

– Yes, I like my work, and we can do a lot with the team that works for us. I collected my team painstakingly and cherish every employee, as together we are a force and we can solve unique problems, with some of my colleagues we have been working together for more than 25 years! Our company was one of the first companies in Russia to master horizontal directional drilling and sanitation of pipelines by polymer hoses using the Phoenix technology. We were the first to perform many of the works. Nevertheless, we are actively monitoring the world trends in the field of underground construction. The new technologies of trenchless laying of networks and sanitation of worn out ones appear.

Mr Burmistrov comes to a closet, there are different awards on its shelves.

– Awards in mining are the most expensive, because it is the evaluation of professionals.

– I wonder if you associate yourself with some underground inhabitant?

– You can say, yes, with a mole. I have always felt very comfortable in the mine, I feel that this is my space and I'm comfortable there. But the height does not really beckon me. But to overcome the fear of it, I jumped with a parachute.

– Are you a person not indifferent to where you live and what do you do?

– Certainly. I, as a member of the Public Council under Rosnedra of the Ministry of Natural Resources and Ecology of the Russian Federation, will work to ensure that the issue of groundwater protection is resolved more actively, and first of all in the near suburbs of Moscow. And this means – to build and repair communications, using modern technologies, causing less damage to the environment.

– So we came to the right place. Tell us about the problems with the

At the turn of the millennia, the era of technological catastrophes approaching Russia was widely discussed. In the crisis of the nineties, the renovation of the infrastructure practically ceased due to a lack of funding. The country continued to actively use the Soviet legacy. And its operational resource in the absence of major repairs was constantly reducing. And the imminent time was approaching, when the accidents would have become massive due to the critical wear of transport and communication infrastructure.

The scale of the approaching problem required timely measures, since simultaneous repair or replacement of all at once is impossible for many reasons. An example is the aging of housing stock throughout the country and the huge funds needed to overhaul it within a reasonable time. The same can be said about bridges, overpasses, various networks. The Moscow authorities have already clearly recognized this problem. This applies to the repair of overpasses and bridges, and metro stations, and underground transitions under highways. As the mayor of Moscow, Sergey Semenovitch Sobyenin says: «If we do not make active efforts to solve the problem of deteriorating urban infrastructure now, tomorrow this problem will hit all of us so hard that it will not seem unimportant to anybody».

No less important are underground utilities

for various purposes. On the territory of our cities hundreds of thousands of kilometers of pipelines, cables and collectors are laid underground. They connect all the city buildings into a single whole, make our houses comfortable for life. This is the system of water supply, and the heating system, electricity, communications, sewage. All these communications also have their own term of trouble-free operation, they need regular repair and renewal.

And if the administrations of large cities have already begun to actively deal with problems of repair and renovation of infrastructure, relying on the substantial financial resources that they have, then small towns often do not have the financial capacity to solve the problems of urban infrastructure that have been accumulating for decades. And problems in small towns are often not small at all and require urgent measures to prevent accidents and collapse.

We asked Vladimir Alekseevich Burmistrov, the Head of the company Sentyabr, based in this city and specializing in the construction of utilities, to comment on the situation with underground networks in the city of Balashikha. He is familiar with all the problems in the underground sphere of cities, including, of course, in his native Moscow region.

Mr Burmistrov is not a casual man in his business. He started to work in this field in the 70's as a driver of a tunneling complex. Further

communications that have developed at the moment in your hometown.

– At the moment, the main problem in the underground of Balashikha has developed with storm drains and sewage. In the 80s of the last century, many kilometers of storm and sewer tunnels were designed and built. Because of the collapse of the USSR and the problems in the economy, these facilities were not put on the balance of the city. And the service life of reinforced concrete collectors is 15-20 years, then they begin to collapse.

– How did it happen that these collectors have been abandoned for so many years? And what is the threat for the city?

– In the nineties the financing of construction ceased, there was no one to hand over the storm sewage facilities, and then it was not possible to take them on the city's balance sheet – storms do not generate profits, and their maintenance would require large funds, which were not in the budget. And they forgot about them.

But not everyone forgot. In the early 2000s, the construction of new sewer networks was required for mass housing construction. And it is big costs. As a result, a significant part of the sewage was dropped into the abandoned main storm sewer, which takes them directly to the river Pekhorka. Thousands of cubic meters of untreated sewage are discharged to Pekhorka near the city's Military secretory per day. Moreover, a huge amount of sewage is added to the river from the destroyed pressure pipelines laid along the bottom of the river near the dam (opposite the former 1st cotton mill). 20 years ago the dam had a depth of six meters, I caught bream there! And now – a meter only, water lilies are swimming there. In fact, Pekhorka turned into a sewage sump before the dam. The danger of such a situation for the ecology of the city and its surroundings is obvious. 5-6 years ago, the project of laying the new infrastructure was issued, but due to insufficient funding it was not implemented. The discharge into the river continues, and the city spends hundreds of millions of rubles for cleaning the riverbed below the dam. But it's better to use these funds to build networks, first of all.

– How acute is the problem of collapsing main storm sewers at the moment?

– It is acute more than ever before! The main storm collector, which was mentioned earlier, is being intensively destroyed due to gas corrosion. And it crosses the main highways of the city, including the Lenin Avenue, which last year already had a hole over the collector, the Entuziastov highway, in the place where the overpass was built over the highway. And if the support falls into the zone of influence of the collapsing collector, the overpass may collapse. It threatens with human casualties.

And what about drainage sewers? A large

city, without having its treatment facilities, should sewer drains to the Lyubertsy sewage treatment facilities. About a kilometer of pressure pipeline in Okatovo was replaced because of the accident, covered by TV and the press. But further there are several kilometers of a gravity ferroconcrete collector, built more than 40 years ago by the shield method, should take away all drains of Bolshaya Balashikha.

I affirm that it practically does not sewer anything, but it pollutes all the groundwater on a huge area. This is where these smells come from in the east of the Moscow region, not only from the landfill in Kuchino. And what do people drink from wells?

– What solution of the situation that has been created do you see?

– The city's engineering networks are like the circulatory system of any living organism. Network problems are killing the city.

To develop, it is necessary to urgently introduce a program to overcome the crisis, design an entire system of diversion and treatment of sewage – from fecal to rainwater. And systematically implement the program. There are no other ways. But, unfortunately, this is not done. It is irresponsible attitude. It is urgent to solve the following tasks:

1. Laying the sewerage from the microdistricts of the Noviy Svet and Aviatory with their connection to the city sewerage networks. This will make it possible to release the main storm sewer tunnel, at least to the railway station, in order to take measures to repair it from the possible failures of the roadway of Sovetskaya Street in the near future.

2. To resume work on the project of replacing the pressure water at the dam.

3. Conduct a survey of the storm collector in the interval from the railway station to the Entuziastov highway for the presence of cracks in the area of Lenin Avenue and the Entuziastov highway under the overpass.

4. Proceed with the design of an integrated rainwater drainage network, taking into account the possibility of using existing reservoirs. If they cannot be sanitized – backfill them. How it will be done will be defined by the project.

All these and other complex tasks must be started to be solved. The city will probably need help from the region, possibly from the federal government. We cannot do without «washing our dirty linen in public». The main thing is to understand that it is impossible to postpone the problems for a while, not to look for the guilty ones, but to get down to work.

Mr Burmistrov did not pass over the other two issues that concern him: the problem of the purity of groundwater and the problem of reclamation of landfills of household waste.

– We pollute not only groundwater, but through Pekhorka we pollute the Moscow River, which carries the contagion to the

Volga, for the improvement of the ecological state of which a special state program has been adopted.

Now they began to solve the problem of garbage landfills, after the intervention of the President. But even though they invited foreigners, we solve only one problem – the smells.

– Why does the invitation of foreigners seem to be a wrong decision?

– Why wrong? They solve the task assigned to them. In my opinion, they solve the problem in a complex way. First of all, it is necessary to isolate the filtrates of the landfill body from the groundwater with horizontal anti-filtration screens. After all, water is drunk in the whole district, and the filtrates will be discharged for tens of years! Or burning gas? This is a huge supply of alternative fuel for electricity and heat.

I want to say that the problem must be solved in a comprehensive manner. And the technology of gas collection with vertical wells is a thing of the past. Horizontal wells are much more effective for collecting both gas and filtrate.

– Do you have a better offer?

– Of course. It is necessary to connect specialized institutes to the solution of the problem, for example IPKON RAS (Institute of Comprehensive Exploitation of Mineral Resources), science. The technology of horizontal directional drilling, which we perfectly mastered, should play a very important role in the system of measures. For example, drilling wells with bentonite solution will reduce the temperature inside the landfill, which automatically reduces the number of toxic substances in landfill gas many times. Bentonite in the upper layer of the landfill will provide nutrition to the root systems of future plants, and a set of measures for the utilization of the filtrate is also needed. This will be an integrated approach.

– Does this mean that with well-established reclamation technology, the creation of new landfills will become safe?

– While it is impossible to do without landfills-incineration plants, hydroseparation plants for household waste will not appear overnight. Separate collection of garbage is not yet conducted. But the problem began to be solved and an integrated approach to its implementation is needed. As well as everything in this life. It is necessary to do what is already being done around the world – to provide separate collection of garbage, to stimulate it economically. The landfills of solid household waste should be built under the supervision of the relevant bodies and the public. And, of course, build incinerators. And there is no doubt that we will cope with these problems. Our country has successfully solved even greater problems!

КАК БИЗНЕСУ НЕ ПОПАСТЬ В «ЧЁРНЫЙ СПИСОК» ЦБ



Тимофей Ермак,
старший партнёр Адвокатского
бюро «Юрлов и Партнёры».

Timofey Ermak, Senior partner
of the Lawyers bureau Yurlov &
Partners

За последний год отказы банков в расчетно-кассовом обслуживании предпринимателей и компаний приобрели массовый характер. Причина в так называемых «чёрных списках ЦБ», которые формируются регулятором и направляются всем кредитным учреждениям. У попавших в черный список клиентов счета блокируются, денежные средства закупают, в открытии новых счетов, в том числе в других банках, им отказывают. Какой же выход есть у компаний, которые оказались в таких списках необоснованно?

КОРЕНЬ ПРОБЛЕМ

В 2017 году ЦБ запустил систему обмена данных о неблагонадежных клиентах, которая вместе с нормами 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов» позволила банкам иногда без реальных оснований отказывать клиентам в обслуживании. Формируются «чёрные списки» с участием банков на местах, ЦБ и Росфинмониторинга. В конечном виде ЦБ фактически направляет во все банки списки неблагонадежных юрлиц и ИП, которым ранее отказывалось в обслуживании. При этом в такой список можно попасть не только за реально сомнительные операции, но и случайно, исходя из субъективного мнения конкретного банка, не желающего вникать во все тонкости расчетов бизнеса.

Регулятор не сразу выработал пути для восстановления доброго имени организаций и ИП, попавших в черный список по ошибке либо за незначительное нарушение. Первое время бизнес просто вынужден был оперативно перерегистрировать компании (под тем же названием, но с новыми реквизитами), что позволяло обратиться по новой в банк и получить заветное обслуживание. Однако это влечет финансовые и временные затраты, неудобства при перезаключении договоров с контрагентами, необходимость перевода активов, сотрудников на новую фирму и т.д. При этом для индивидуальных предпринимателей такой способ был вообще невозможен.

ВОЗМОЖНЫЙ ВЫХОД

Сейчас ЦБ наконец предоставил бизнесу нормативное основание для исключения из черных списков. Методические рекомендации № 29-МР от 10.11.2017 г. предписывают банкам избегать формального подхода и тщательно (комплексно) анализировать действия клиентов для выявления

реальных оснований для отказа в обслуживании. ЦБ обязал банки направлять в Росфинмониторинг электронные сообщения об удалении клиента из «черного списка», если тот представил нужные документы (из-за отсутствия которых ему отказали в проведении операций). Главное - теперь прямо установлено, что пострадавший клиент может направить в ЦБ жалобу о необоснованном отказе в банковском обслуживании. Регулятор ее проверит, запросив документы от банка. Однако остается не до конца ясным, какие решения примет ЦБ по результатам проверки, если она показала необоснованность выводов банка об отказе в обслуживании клиента. Жалобу можно подать как письменно, приложив документы для обоснования, так и через сайт ЦБ, прикрепив к жалобе документы в электронном виде.

Между тем лучше вообще избегать возникновения оснований для занесения в «черный список». В частности, основные операции, которые могут вызвать в настоящее время отказ в банковском обслуживании, следующие:

1. Большой объем снятия наличных денежных средств. Подозрительными являются операции, при которых отношение объема получаемых за неделю наличных денег к оборотам компании по банковским счетам составляет 30% и больше. При этом снятие наличности происходит регулярно, например, ежедневно, а также если наличные снимаются суммами до 600 тыс. рублей. Нежелательно снимать объемные суммы наличных через корпоративные кредитные карты компании или ИП.

2. Транзитное перечисление денежных средств. Вы сразу попадаете под подозрение, если поступающие на ваш счет деньги почти в полном объеме направляются в небольшие сроки третьим лицам, т.е. проходят «транзитом».

3. Выделение НДС. Отдельно банки отслеживают ситуацию, когда средства зачисляются на счет от контрагентов по договорам с выделением НДС и сразу списываются в пользу контрагентов по объектам, не облагаемым НДС.

4. Низкая налоговая нагрузка. Банкам отдельно предписывается анализировать объем налоговых отчислений с компаний. Так, для банка будет подозрительно, если зарплата установлена ниже прожиточного минимума или перечисления НДФЛ не соответствуют среднесписочной численности сотрудников компании, а также если не платятся страховые взносы.

HOW CAN BUSINESSES NOT GET INTO THE «**BLACK LIST**» OF THE CENTRAL BANK?



Over the past year, the refusals of banks in the settlement and cash services of entrepreneurs and companies have acquired a massive nature. The reason is in the so-called «black lists» of the Central Bank, which are formed by the regulator and sent to all credit institutions. Accounts of customers that have fallen into the black list are blocked, money is suspended, and they are refused in opening new accounts, including in other banks. What is the solution for companies that found themselves in such lists unfoundedly?

ROOT OF PROBLEMS

In 2017, the Central Bank launched a system for exchanging data on unreliable customers, which, together with the 115-FZ «Countering Money Laundering and Financing of Terrorism», allowed banks, sometimes without real grounds, to deny clients their services. These «black lists» are formed with the participation of banks in the field, the Central Bank and Rosfinmonitoring. In its final form, the Central Bank actually sends to all banks lists of unreliable legal entities and self-employed entrepreneurs, which it previously refused to service. At the same time, one can be included in such a list not only for really questionable operations, but also by chance, proceeding from the subjective opinion of a specific bank that does not want to delve into all the subtleties of business calculations.

The regulator did not immediately work out ways to restore the good name of organizations and self-employed entrepreneurs that got into the black list by mistake or for a minor violation. Initially, the business simply had to quickly re-register the

companies (under the same name, but with new details), which enabled them to apply for a new bank and receive their precious service. However, this entails financial and time costs, inconveniences when renegotiating contracts with counterparties, the need to transfer assets, employees to a new firm, etc. At the same time for individual entrepreneurs such a method was generally impossible.

POSSIBLE WAY OUT

Now the Central Bank has finally provided business with a regulatory basis for exclusion from the black lists. Methodical recommendations № 29-MP from 10.11.2017 require banks to avoid a formal approach and carefully (comprehensively) analyze the actions of customers to identify the real reasons for service denial. The Central Bank ordered banks to send electronic messages to Rosfinmonitoring about the removal of the clients from the black lists, if they submitted the necessary documents (due to lack of which they were refused operations). The main thing is that now it is directly established that the damaged client can send a complaint to the Central Bank about an unreasonable refusal in banking services. The regulator will check it by requesting documents from the bank. However, it remains unclear what decisions the CB will take on the results of the audit, if it showed the groundlessness of the bank's findings about the refusal to service the client. The complaint can be submitted in writing, attaching documents for justification, and through the Central Bank's website, attaching

documents to the complaint electronically.

Meanwhile, it is generally better to avoid the occurrence of grounds for entering the «black list». In particular, the main operations that can currently cause a denial of banking services are the following:

1. Large amount of withdrawal of cash.

Transactions in which the ratio of the volume of cash received per week to the company's turnover in bank accounts is 30% or more are considered suspicious. At the same time cash withdrawals occur regularly, for example, daily, and also if cash is withdrawn in amounts up to 600 thousand rubles. It is undesirable to withdraw bulk amounts of cash through corporate credit cards of the company or sole proprietorship.

2. Transit transfer of funds. You immediately come under suspicion, if the money received to your account is almost completely transferred to a third party in a short time, so it is passing through «transit».

3. Separation of VAT. Banks also monitor the situation when funds are credited to the account from counterparties under contracts with the separation of VAT and are immediately written off in favor of counterparties for objects not subjected to VAT.

4. Low tax burden. Banks are separately required to analyze the volume of tax deductions from companies. So, for the bank it will be suspicious if the salary is set below the subsistence level or the transfers of personal income tax do not correspond to the average number of employees of the company, and also if insurance contributions are not paid.



ПУТИ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

19 июня в Торгово-промышленной палате Российской Федерации в рамках совместного проекта журнала Russian Business Guide, издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» и Торгово-промышленной палаты РФ «Russian Business Guide. Деловые встречи» при поддержке Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей состоялся круглый стол «Россия-Китай: пути делового взаимодействия».

Модераторами встречи выступил исполнительный директор РАСПП Максим Кузнецов и член комитета по предпринимательству в сфере медиакоммуникаций ТПП РФ Вадим Винокуров.

В мероприятии приняли участие около 120 участников и спикеров, среди которых можно отметить и представителей Российско-Китайского делового совета, руководителей предприятий, СМИ и экспертов Торгово-промышленной палаты России.

В рамках мероприятия обсуждались условия сотрудничества России и Китая, торговая структура наших стран. Также рассмотрены основные точки укрепления взаимодействия, к которым можно отнести появление новых векторов роста сотрудничества в сфере науки, новых технологий, электронной коммерции и многих других не менее важных направлений. Речь шла и о многолетнем успешном продвижении крупных стратегических проектов в авиационной, транспортной и инвестиционной областях.

Профессор Московского государствен-

ного университета им. М.В. Ломоносова Елена Ведута рассказала о важности единой цифровой платформы, и как она может отразиться на российско-китайском взаимодействии.

Обсуждались и вопросы реализации российско-китайских бизнес-проектов. Лучшие практики российско-китайского сотрудничества представили предприятия разных направлений – «СИНОШУР», «Цзюлунфу», «Живой кофе», «Вектор Трейд», «Бинбанк», «Парк Хуамин», «Пепеляев групп», BMS LAW FIRM, Сколково и др. Представители компаний уверены, что у России и Китая есть хороший потенциал для развития плодотворного взаимодействия.

Также состоялись презентации различных провинций Китайской Народной Республики. Провинцию Шаньдун и возможности для межрегионального делового сотрудничества с Россией представил руководитель проекта Hoping China Чжан Ву-И.

На сегодняшний день Китай является важным партнером России, уже несколько лет эти страны развивают отношения в разных направлениях, как в культурных, так и в экономических вопросах. Подобные мероприятия лишь стимулируют двустороннее сотрудничество и позволяют выводить отношения на более высокий уровень. Это подтверждается и цифрами, так, по данным главного таможенного управления КНР, общий объем двусторонней торговли по итогам прошлого года составил 84 миллиарда долларов. Китайский экспорт в Россию вырос на 14,8 % — до 42,9 миллиарда дол-

ларов, а импорт из России увеличился на 27,7% — до 41,2 миллиарда долларов.

Не менее важной сферой взаимодействия является инвестиционная деятельность. За 2017 год объем китайских инвестиций возрос почти вдвое, объем покупок Китаем долей российских компаний оказался рекордным, составив \$3,3 млрд, по оценке международных экспертных организаций.

Руководитель направления Китай Института исследований развивающихся рынков (IEMS) Московской школы управления «Сколково» Олег Ремыга в рамках круглого стола отметил значимость двустороннего сотрудничества в инвестиционном направлении:

- Сотрудничество между Россией и Китаем укрепляется с каждым годом. Россия находится на 7 месте по величине прямых иностранных инвестиций из КНР. Китайские компании успешно выходят со своими проектами на российский рынок, ярким свидетельством этого являются: Great Wall Motors, Haier, AliExpress, REX Global Entertainment и др.

На данный момент в расширении границ сотрудничества заинтересованы как российские бизнесмены, которые ведут свою работу на территории Китая, так и китайские бизнесмены, работающие на территории России. Укрепление этих отношений и создание лучших условий для двустороннего взаимодействия обеспечивают Россию сильным торговым партнером в развитии внешнеэкономической политики.



WAYS OF BUSINESS INTERACTION

On June 19, a round table «Russia-China: the ways of business interaction» was held with the support of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the framework of a joint project of the Russian Business Guide magazine, the publishing and communication group Business-Dialog Media and the CCI of Russia «Russian Business Guide. Business meetings».

The chairman of the editorial board of Business-Dialog Media, the executive director of RASPP Maxim Kuznetsov and the member of the committee on entrepreneurship in the field of media communications of the CCI of Russia Vadim Vinokurov were the moderators of the meeting.

About 120 participants and speakers took part in the event, among them representatives of the Russian-Chinese Business Council, heads of enterprises, media and experts of the Chamber of Commerce and Industry of Russia.

As part of the event, the terms of cooperation between Russia and China were discussed, as well as the trade structure of our countries. Also the main points of strengthening interaction were considered, which include the emergence of new points of growth of cooperation in science, new technologies, e-commerce and many other equally important areas. The long-term successful promotion of major strategic

projects in the aviation, transport and investment fields was discussed as well.

Elena Veduta, professor of M.V. Lomonosov Moscow State University, spoke about the importance of a single digital platform, and how it can influence the Russian-Chinese interaction.

Issues of implementation of Russian-Chinese business projects were also discussed. The best practices of Russian-Chinese cooperation were presented by enterprises of different areas – SINOSURE, JIULONGFU, The Life Coffee, Vector Trade, BINBANK, Park Huamin, Pepeliaev Group, BMS LAW FIRM, Skolkovo and others. The representatives of the companies are sure that Russia and China have a good potential for the development of fruitful cooperation.

There were also presentations of various provinces of the People's Republic of China. The Shandong Province and the opportunities for interregional business cooperation with Russia were presented by Hoping China project manager Zhang Woo-Yi.

Today, China is an important partner of Russia, for several years these countries have been developing relations in different directions, both in cultural and economic areas. Such events only stimulate bilateral cooperation and allow bringing relations to a higher level. This is confirmed by figures, according to the data of the main customs administration of the People's Republic of

China, the total volume of bilateral trade in the last year amounted to 84 billion dollars. Chinese exports to Russia increased by 14.8% to \$ 42.9 billion, while imports from Russia increased by 27.7% to \$ 41.2 billion.

Investment activity is no less important sphere of interaction. In 2017, the volume of Chinese investment has almost doubled, the volume of purchases of Russian companies' shares by China was a record, reaching \$ 3.3 billion, according to the estimates of international expert organizations.

During the round table, the head of China direction in the Institute for Emerging Market Studies (IEMS) at Moscow School of Management Skolkovo Oleg Remyga noted the importance of bilateral cooperation in the investment area:

– Cooperation between Russia and China is strengthening every year. Russia is on the 7th place in terms of foreign direct investment from China. Chinese companies are successfully entering the Russian market with their projects, Great Wall Motors, Haier, AliExpress, REX Global Entertainment, etc. are a clear evidence of this.

At the moment, both Russian businessmen who work in China and Chinese businessmen working in Russia are interested in expanding the boundaries of cooperation. Strengthening these relations and creating better conditions for bilateral cooperation provide Russia with a strong trading partner in the development of foreign economic policy.

В МОСКВЕ ПРОШЛА ВСТРЕЧА В РАМКАХ ЦИКЛА **ПРОДВИЖЕНИЕ**

В мероприятии приняли участие крупнейшие игроки мебельного бизнеса России



7 июня в Москве состоялась очередная встреча в рамках обучающего цикла PROдвижение. Мероприятие прошло в Директориуме. В событии приняли участие 16 ведущих производителей мебельной продукции. Кроме того, были подготовлены семинары, посвященные наиболее актуальным темам бизнеса.

Руслан Миняжетдинов, генеральный директор дизайн-студии I-Net, выступил с сообщением о том, насколько важно сейчас делать вклады в digital-сферу. Связь брендинга, маркетинга и продаж объяснил Алексей Царегородцев, генеральный директор брендинговой компании Realpro. Основные моменты, на которые обращают внимание дизайнеры при работе с производителями, раскрыла Надежда Кузина. Директор по работе с клиентами ActiveDesign Елена Воробьева исследовала вопрос подачи информации через яркие истории. Мария Суворовская, генеральный директор Business Dialog Media, рассказала о том, как ориентироваться в современном мире видео, используя их для развития компании.

На сегодняшний день digital-сфера оста-



ется одной из самых перспективных не только с точки зрения науки, но и бизнеса. Именно на ее основе сейчас продолжают развиваться новые направления в маркетинге, PR и работе с клиентами. Поэтому, как отметили спикеры, очень важно продолжать подобные мероприятия – четко структурированные, хорошо организо-

ванные, посвященные самым актуальным вопросам. И PROдвижение остается одной из немногих площадок, где учтены все перечисленные факторы. Кроме того, прямая коммуникация между представителями бизнеса, маркетинга и СМИ в дальнейшем могут способствовать развитию системы всего российского бизнеса.

A MEETING WITHIN THE FRAMEWORK OF THE **PROMOTION** CYCLE WAS HELD IN MOSCOW

The event was attended by major players in furniture business of Russia



On June 7, another meeting was held in Moscow within the framework of the training cycle PRomotion. The event took place in Directorium. The event was attended by 16 leading manufacturers of furniture products. In addition, seminars on the most relevant topics of business were prepared.

Ruslan Minyazhetdinov, CEO of the I-Net design studio, made a presentation on the actual importance of investing in the digital sphere. The connection between branding, marketing and sales was explained by Alexey Tsaregorodtsev, CEO of the branding company Realpro. The main points, which draw attention of the designers when working with manufacturers, were revealed by Nadezhda Kuzina. Director for Client Relations at ActiveDesign Elena Vorobyova explored the issue of submitting information through vivid stories. Maria Suvorovskaya, CEO of Business Dialog Media, talked about how to be up to speed on the modern world of video, using them for the development of the company.

To date, the digital sphere remains one of the most promising not only from the point



of view of science, but also business. It is on its basis that new directions in marketing, PR and work with clients continue to develop. Therefore, as noted by the speakers, it is very important to continue such events – clearly structured, well organized, dedicated to the most pressing issues. And PRomotion is

one of the few platforms where all the listed factors are taken into account. In addition, direct communication between business, marketing and media representatives can further promote the development of the entire Russian business system.

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ
88 региональных торгово-промышленных палат
36 корпораций развития регионов
Торгово-промышленная палата Российской Федерации
Правительства регионов

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- ДЕЛОВОЙ СОВЕТ ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- БЕЛЬГИЙСКО-ЛЮКСЕМБУРГСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА
- Болгарская торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (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 молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере

- природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

DIALOG

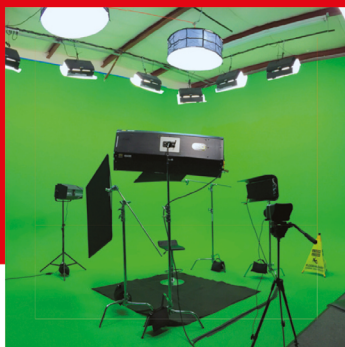
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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





ВЫГОДНЫЙ ПУТЬ К НОВЫМ РЫНКАМ!

2% НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

0% НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО
ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ
ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ

- НАЛОГОВЫЙ ИММУНИТЕТ
- РЕЖИМ СВОБОДНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ЗОНЫ
- ДОСТУП К ИНФРАСТРУКТУРЕ
- УДОБНАЯ ЛОГИСТИКА
- ЛЬГОТНАЯ АРЕНДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Лотос» создана 18.11.2014 постановлением Правительства РФ № 1214 с целью локализации производства комплектующих для судостроения, машиностроения, нефтегазовой отрасли и других высокотехнологичных производств. Местонахождение – Астраханская область. Площадь территории – 1000 га.

Тел.: (8512) 513 266
e-mail: lotos@sezlotos.ru

Публичное акционерной общество «Особая экономическая зона
«Лотос», г. Астрахань, ул. Фиолетова, 7Б

www.sezlotos.ru