

Business DIALOG Media

#25 October 2018

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

MAURITIUS IS
LOOKING TO
COOPERATE

AMPHIBIANS
OF THE ARCTIC



GOVERNOR OF THE OMSK
REGION ALEXANDER
BURKOV: «EVERY INVESTOR
IS UNIQUE AND IMPORTANT
FOR US»



EGOR IVANKOV, CEO OF SALUS GROUP:
«WE WORK UNDER THE SIGN OF SUCCESS»



XXVII международная Продовольственная выставка «Петерфуд»

13–15 НОЯБРЯ 2018, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЭКСПОФОРУМ

Примите участие в главной продовольственной выставке
Северо-Запада «ПЕТЕРФУД-2018»

Ваши лучшие возможности по входу на рынок Северо-Запада



Главное событие продовольственного бизнеса одного из крупнейших регионов

- 200+ экспонентов из 20 стран
- 6 000 посетителей-специалистов
- более 200 закупщиков из 50 розничных сетей и 100 оптово-дистрибьюторских компаний



Коммерческий директор сети **РЕАЛЬ** дегустирует продукцию экспонентов



Комплекс инструментов для входа в розничные сети Северо-Запада

- 6 500 переговоров с сетями на стендах экспонентов и в **Центре Закупок Сетей™**
- Каждый поставщик получил одобрение своего предложения в среднем **от 5 сетей** (на выставке «Петерфуд-2016»)
- **Гарантированный контакт с закупщиками** 50 розничных сетей прямо на вашем стенде (программа «Активные сетевые продажи»)



Переговоры с сетью **МАГНИТ** в Центре Закупок Сетей™



Информация из «первых уст» от руководителей розничных сетей

Узнайте о планах развития, ассортиментной политике, критериях отбора, необходимых условиях заключения контракта на **форуме «Торговля Большого Города»**



Форум «Торговля Большого Города»

Вы можете воспользоваться преимуществом раннего бронирования стенда
и выбрать наиболее проходимое место в павильоне

ЗАБРОНИРУЙТЕ ЛУЧШИЙ СТЕНД
на www.peterfood.ru

Организатор:



Тел./факс: (812) 327 49 18, (495) 730 79 06
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.peterfood.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 Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

тел.: **+7(985)999-65-46**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 25

Подписано в печать 7.11.2018 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **Bashinform.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 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-Diialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

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

Publisher: Business-Diialog 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 № 25

Passed for printing on 7.11.2018

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Bashinform.ru**

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

АЛЕКСАНДР БУРКОВ: «КАЖДЫЙ ИНВЕСТИТОР ДЛЯ НАС УНИКАЛЕН И ВАЖЕН»

ALEXANDER BURKOV: EVERY INVESTOR IS UNIQUE AND IMPORTANT FOR US

8

СОЮЗ БИЗНЕСА С УСПЕХОМ

ALLIANCE OF BUSINESS AND SUCCESS

СДЕЛАНО В ОМСКЕ MADE IN OMSK

12

АМФИБИИ АРКТИКИ: РУССКИЕ ВЕЗДЕХОДЫ ПОМОГАЮТ ОБЖИВАТЬ КРАЙНИЙ СЕВЕР

AMPHIBIANS OF THE ARCTIC: RUSSIAN ALL-TERRAIN VEHICLES HELP TO INHABIT THE FAR NORTH

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ IN THE INTERNATIONAL ARENA

18

МАВРИКИЙ ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

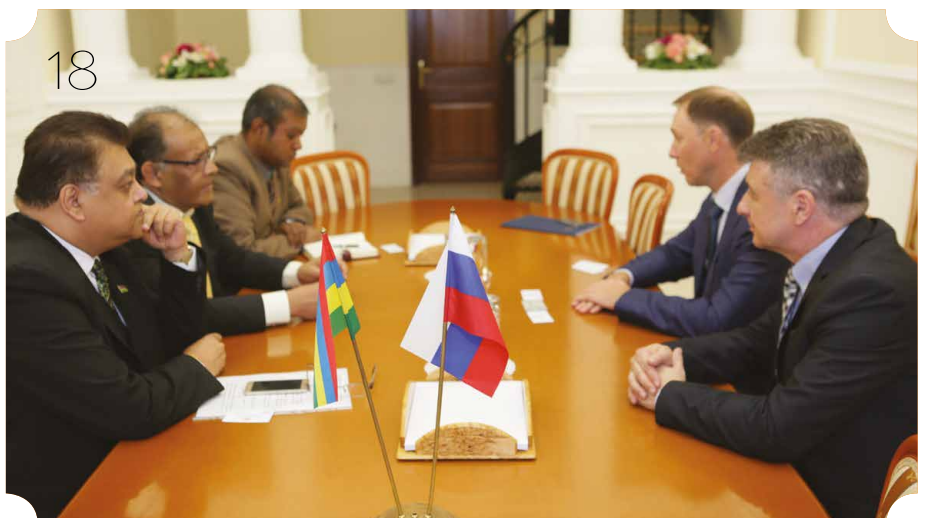
MAURITIUS IS LOOKING TO COOPERATE

ДИРЕКТОРИУМ DIRECTORIUM

22

ПОД ЗНАКОМ БОГИНИ САЛЮС

UNDER THE SIGN OF THE GODDESS SALUS



A close-up portrait of Alexander Burkov, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing black-rimmed glasses, a dark blue suit, a light blue shirt, and a blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a solid dark blue.

АЛЕКСАНДР БУРКОВ: «КАЖДЫЙ ИНВЕСТОР ДЛЯ НАС УНИКАЛЕН И ВАЖЕН»

В конце лета текущего года Президент страны Владимир Путин в ходе поездки по Сибирскому федеральному округу дал оценку ситуации в Омской области как развивающейся в энергичном позитивном ключе. В регионе создан областной Фонд промышленности, который сегодня вместе с федеральным Фондом промышленности запускает проекты по поддержке именно крупных производственных инфраструктурных проектов. В Омской области инвестируется в ряд проектов более 300 миллиардов рублей. Чем сегодня живет регион, за счет чего добивается определенных показателей, наш разговор с губернатором Омской области Александром Бурковым.

- Александр Леонидович, российская промышленность сейчас переживает непростые времена. Как проходит год для омских предприятий?

- Однозначно ответить на этот вопрос нельзя. В разрезе отраслей динамика объемов производства разноплановая. Например, в нефтепереработке, металлургической сфере, в производстве металлических изделий и электрического оборудования наблюдается рост. При этом в таких областях, как производство напитков, ремонт и монтаж машин и оборудования, напротив, спад.

Мы ожидаем, что к концу года ряд отраслей восстановит позитивную динамику, и показатели развития промышленного производства у нас приблизятся к прошлогоднему уровню.

- Омский нефтеперерабатывающий завод по показателям выходит на передовые позиции в Европе. «Омск Карбон Групп» - крупнейший производитель технического углерода в России и СНГ. В этой сфере есть еще успехи или ситуация не отличается от среднероссийской?

- Омск был и остается одним из центров отечественной нефтепереработки и химической промышленности. У нас производится каждый восьмой литр бензина, каждый седьмой литр авиационного керосина и каждый двенадцатый литр дизеля в стране. А продукция нефтехимии – на первом месте в региональном экспорте.

Флагман отрасли - Омский нефтезавод. Это одно из самых современных предприятий России, входящее в двадцатку крупнейших нефтезаводов мира.

Три года назад здесь завершился первый этап программы модернизации стоимостью 100 млрд рублей. Введены в эксплуатацию современные мощности, благодаря которым завод перешел на выпуск моторного топлива высшего экологического класса «Евро-5».

В рамках второго этапа модернизации до 2020 года запланированы вложения в объеме 192 млрд рублей. Цель – повысить эффективность производства и самое главное – его экологическую безопасность.

Кроме того, идет работа по созданию на базе Омского нефтезавода производства катализаторов каталитического крекинга и гидропроцессов. Оно полностью обеспечит потребности российских заводов в этой продукции и избавит их от импортозависимости. Проект важен для всей страны, поэтому Минэнерго России присвоило ему статус «Национального проекта». Запуск производства планируется в 2020 году. Общий объем инвестиций – 15,6 млрд рублей.

Особое место в химической промышленности региона принадлежит и заводу технического углерода, который входит в первую десятку мировых производителей этого материала. Сегодня он является частью транснациональной компании с предприятиями в России и строящимся современным производством в Беларуси.

Пять лет назад в регионе был запущен завод «Полиом». Он уже в тройке ведущих российских производителей и экспортеров полипропилена, который поставляется в 20 стран мира и почти во все регионы страны. Здесь используются передовые мировые разработ-

ки, которые позволяют осуществлять практически безотходный цикл производства.

Еще одно предприятие - «Омский каучук» - создает современную технологическую и сырьевую базу для запуска комплекса по производству фенола и ацетона.

Кроме того, в нашем регионе планируется создать единственный в России научно-производственный центр исследований, разработки, испытаний и опытного производства авиационных шин. Сейчас мы прорабатываем этот вопрос с федеральными органами власти. Базой для него станет научно-производственный центр «Прогресс».

- Как продвигается реализация проекта «Ангара» на ПО «Полет»?

- Сейчас на заводе полным ходом идет подготовка к созданию серийного производства замкнутого цикла универсальных ракетных модулей для ракет «Ангара». На федеральном уровне решаются вопросы создания новых производственных участков и внедрения необходимых технологий.

В ближайшей перспективе на «Полете» будет создан оснащенный по последнему слову техники контрольно-испытательный стенд и открыт современный гальванический цех. Параллельно будет налажено высокотехнологичное производство трубопроводов и создан участок сборки головных обтекателей для ракет-носителей «Ангара».

- Как себя чувствуют другие оборонные предприятия региона? О каких достижениях можно говорить?

- Сегодня в регионе работает 15 крупных предприятий ОПК, 10 из которых входят в



ПО «Полёт»

федеральные вертикально интегрированные структуры. Оборонные заводы выпускают 2/3 объема продукции регионального машиностроения и поставляют оборудование для всех видов и родов войск Вооруженных сил России. При этом на многих предприятиях реализуются инвестиционные программы. Например, в Омском моторостроительном конструкторском бюро идет строительство нового испытательного комплекса для малоразмерных газотурбинных двигателей.

Помимо выполнения гособоронзаказа, наши предприятия осваивают и новые виды гражданской продукции. Такую задачу перед оборонной промышленностью поставил Президент Владимир Путин. Решать ее нашим «оборонщикам» помогают современные производственные мощности. Так, совсем недавно на «Омсктрансмаше» запущена не имеющая аналогов в России автоматическая линия, которая позволяет производить различные по конструкции и типоразмеру гусеничные ленты не только для серийных, но и для перспективных образцов гражданской и специальной техники.

- Как сегодня решается задача привлечения инвестиций в регион? Какие преференции предлагает область?

- Реалии таковы, что за инвестора необходимо конкурировать. Поэтому мы постоянно совершенствуем действующие меры поддержки бизнеса и внедряем новые инструменты. Например, у нас установлена льгота по налогу на движимое имущество – это так называемый налог на модернизацию. Эффект для бизнеса – около миллиарда рублей. Эти деньги могут быть направлены на собственное развитие.

Также мы упростили подключение потребителей к сетям инженерной инфраструктуры. Мы расширили перечень случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство и реконструкцию таких линейных объектов, как линии электропередач, тепловые сети, газопроводы, водопроводы и водоводы, линейные сооружения водоотведения и сети связи.

Для нас каждый инвестор уникален и важен, поэтому в основе работы с бизнесом лежит индивидуальный подход.

Работа по созданию благоприятного инвестиционного климата дает свои результаты. Впервые за несколько лет по итогам прошлого года в регионе зафиксировано увеличение объема капитальных вложений. Инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций составили 99,7 млрд рублей. Увеличение на 4,6% в сравнении с 2016 годом. Такой рост соответствует среднероссийским показателям и выше значения по Сибири.

В целом по итогам этого года мы ожидаем, что объем инвестиций превысит 104 млрд рублей.

Один из существенных резервов роста Омской области – развитие экспорта и межрегиональных связей. Именно развитие внешней кооперации мы рассматриваем как фундамент инвестиционной стратегии региона. Уже сейчас на территории Омской области ведут деятельность 750 компаний с участием иностранного капитала.

Для обновления инвестиционной стратегии мы намерены по максимуму задействовать все имеющиеся сегодня федеральные механизмы, в том числе привлекать на территорию области государственные финансовые и инвестиционные институты.

- Какие крупные инвестпроекты сегодня реализуются в Омской области?

- Проектов много. Один из них – создание логистического центра межрегионального уровня компанией «Содружество» стоимостью около 2 млрд рублей. Этот проект является одним из опорных для региона, поскольку позволяет реализовать транзитный потенциал. В Омске будет создан терминал, на который будут завязаны 8 регионов, включая Северо-Казахстанскую область. Это серьезный бизнес, который голосует за Омскую область своими инвестициями.

Практически ежегодно у нас реализуются крупные проекты в традиционной для региона отрасли – сельском хозяйстве. Например, компания «Омский бекон» продолжает масштабную модернизацию производственных мощностей. Стоимость проекта 8,4 млрд рублей. Компания «Ястро» реализует инвестиционный проект по расширению производства молочной продукции. Вложения – около 2,6 млрд рублей.

В этом году мы заключили инвестиционное соглашение с компанией «ЭкспортЛес» по созданию деревоперерабатывающего производства в Тарском районе.

- Какую роль малый и средний бизнес играет в омской экономике, и какие меры предпринимаются для его поддержки? Как бизнес выживает в условиях программы импортозамещения?

- Это важная составляющая жизни нашей области и значимый сегмент экономики региона. В прошлом году предприниматели заплатили в консолидированный бюджет более 12 млрд рублей налогов. За три последних года эта цифра выросла на треть.

Они не только платят налоги, но и обеспечивают работой себя и других. Сегодня в сфере малого и среднего бизнеса трудятся почти 200 тысяч омичей. За год численность работающих на малых предприятиях увеличилась на 1,8%.

Нам предстоит еще многое сделать, чтобы малый бизнес у нас развивался в полной мере. Сегодня не только в Омской области, но и в России в целом свое дело имеют лишь несколько процентов населения. Для сравнения: в других странах, например, входящих в БРИКС, эта цифра в 2-3 раза больше.

Чтобы предпринимателей с каждым годом становилось больше, у нас разработана программа поддержки. В этом году на развитие этого сектора экономики мы направим почти 228 млн рублей. На каждый бюджетный рубль бизнес вкладывает 2,6 рубля внебюджетных инвестиций.

Благодаря нашим действиям совместно с крупнейшими заказчиками у омских предпринимателей с начала года закуплены товары и услуги на сумму 15,5 млрд рублей. Это третье место среди регионов Сибирского федерального округа.

Считаю, что в первую очередь необходимо поддерживать производственный, высокотехнологичный бизнес, предпринимателей в сфере услуг, IT и умных технологий. Именно эти сектора малого предпринимательства сегодня наиболее перспективны и способны к выходу на рынки соседних регионов, а также зарубежных стран.

Беседовала Наталья Варфоломеева



ALEXANDER BURKOV: EVERY INVESTOR IS UNIQUE AND IMPORTANT FOR US

At the end of the summer of this year, President Vladimir Putin, during his visit to the Siberian Federal District, assessed the situation in the Omsk region as developing in a vigorous and positive manner. A regional industry fund has been established in the region, which today, together with the federal industry fund, is launching projects to support large industrial infrastructure projects. More than 300 billion rubles are invested in a number of projects in the Omsk region. This is our conversation with the governor of the Omsk region Alexander Burkov about the current life of the region and its achievements in certain indicators.



At the site of the Omsk polypropylene plant Poliom

– Mr Burkov, the Russian industry is going through difficult times. How do Omsk enterprises feel this year?

– There is no clear answer to this question. In the context of industries, the dynamics of production volumes is diverse. For example, there is an increase in refining, metallurgy, in the manufacture of metal products and electrical equipment. At the same time, there is a decline in such areas as beverage production, repair and installation of machinery and equipment, on the contrary.

We expect that by the end of the year a number of industries will restore a positive trend, and the indicators of the development of

industrial production in our country will be close to the level of the previous year.

– The Omsk Oil Refinery is leading in Europe in a number of indicators. Omsk Carbon Group is the largest producer of carbon black in Russia and the CIS. Is there any success in this area or does the situations differ from average Russian?

– Omsk was and remains one of the centers of the domestic oil refining and chemical industries. We produce every eighth liter of gasoline, every seventh liter of aviation kerosene and every twelfth liter of diesel in the country. And petrochemical products are in first place in regional exports.

The flagship of the industry is the Omsk Oil Refinery. This is one of the most modern enterprises in Russia, one of the twenty largest oil refineries in the world.

Three years ago, the first stage of the modernization program worth 100 billion rubles was completed here. Modern facilities were commissioned, thanks to which the plant switched to the production of motor fuels of the highest environmental class «Euro-5».

As part of the second stage of modernization, investments in the amount of 192 billion rubles are planned until 2020. The goal is to increase production efficiency and, most importantly, its environmental safety.

In addition, work is underway to create the production of catalytic cracking catalysts and hydroprocesses on the basis of the Omsk Oil Refinery. It will fully meet the needs of Russian factories in this product and save them from import dependence. The project is important for the whole country, therefore the Ministry of Energy of Russia assigned it the status of a National Project. Start of production is planned in 2020. The total investment is 15.6 billion rubles.

A special place in the chemical industry of the region belongs to the carbon black plant, which is among the top ten world producers of this material. Today it is part of a transnational company with enterprises in Russia and a modern production facility being built in Belarus.

Five years ago Poliom plant was launched in the region. It is already in the top three leading Russian producers and exporters of polypropylene, which is supplied to 20 countries and almost all regions of the country. It uses advanced global developments that allow for a virtually waste-free production cycle.

Another enterprise, Omsky Kauchuk, creates a modern technological and raw material base for launching a complex for the production of phenol and acetone.

In addition, in our region it is planned to create the only research and production center in Russia for research, development, testing and pilot production of aircraft tires. Now we are working on this issue with the federal authorities. The base for it will be the Research and Production Center Progress.

– What about the implementation of the project Angara at Production Corporation Polyot?

– Now the plant is preparing for the creation of a serial closed cycle production of universal rocket modules for Angara missiles. At the federal level, issues of creating new production sites

and introducing the necessary technologies are being addressed.

In the near future, a test stand equipped with the latest technology and a modern electroplating shop will be created at Polyot. In parallel, high-tech production of pipelines will be set up and a section for heat shields for Angara launch vehicles will be created.

– How do other defense companies in the region feel? What achievements can we talk about?

– Today, there are 15 large defense enterprises operating in the region, 10 of which are part of federal vertically integrated bodies. Defense plants produce 2/3 of the volume of products of regional engineering and supply equipment for all types of troops of the Russian Armed Forces. At the same time, in many enterprises investment programs are being implemented. For example, in the Omsk engine-building design bureau a new test complex for small-sized gas turbine engines is being built.

In addition to fulfilling the state defense order, our enterprises are developing new types of civilian products. Such a task for the defense industry was set by President Vladimir Putin. Modern production facilities help our defense specialists to solve it. So, quite recently, an automatic line that has no analogues in Russia has been launched at Omsktransmash. It allows producing caterpillar bands of various designs and sizes, not only for serial, but also for promising samples of civilian and special equipment.

– How is the task of attracting investments to the region being solved today? What preferences does the region offer?

– The realities are such that it is necessary to compete for the investor. Therefore, we are constantly improving existing business support measures and introducing new tools. For example, we have a tax exemption on movable property – this is the so-called tax on

modernization. The effect for business is about a billion rubles. This money can be spent on its own development.

We also simplified the connection of consumers to the engineering infrastructure networks. We have expanded the list of cases in which obtaining a permit for the construction and reconstruction of infrastructure lines such as power, heat networks, gas pipelines, water mains and water lines, water drainage structures and communication networks is not required.

For us, each investor is unique and important, thus an individual approach is the basis of working with the business.

Work on creating a favorable investment climate yields results. For the first time in several years, following the results of last year, an increase in the volume of capital investments was recorded in the region. Investments in fixed assets in the full range of organizations amounted to 99.7 billion rubles. It is an increase of 4.6% compared with 2016. Such growth corresponds to the average Russian indicators and higher values for Siberia.

In general, by the end of this year, we expect that the volume of investments will exceed 104 billion rubles.

One of the significant growth reserves of the Omsk region is the development of exports and interregional relations. We regard the development of external cooperation as the foundation of the region's investment strategy. Already now, 750 companies with foreign capital work on the territory of the Omsk region.

To update our investment strategy, we intend to make maximum use of all the existing federal mechanisms, including attracting state financial and investment institutions to the territory of the region.

– What large investment projects are being implemented in the Omsk region today?



Alexander Burkov at the site of the Omsktehuglerod plant

– There are many projects. One of them is the creation of a logistic center of the interregional level by the company Sodruzhestvo worth about 2 billion rubles. This project is one of the support projects for the region, because it allows us to realize the transit potential. A terminal will be created in Omsk, to which 8 regions will be tied, including the North Kazakhstan region. This is a serious business that votes for the Omsk region with its investments.

Almost every year, we implement large-scale projects in the traditional for the region industry – agriculture. For example, the company Omsk Bacon continues large-scale modernization of production facilities. The cost of the project is 8.4 billion rubles. The company Yastro is implementing an investment project to expand the production of dairy products. Investments amount to about 2.6 billion rubles.

This year we have concluded an investment agreement with the company ExportLes to establish a wood processing plant in the Tara district.

– What role do SMEs play in the Omsk economy, and what measures are being taken to support them? How does business survive in terms of the import substitution program?

– This is an important component of the life of our region and a significant segment of the regional economy. Last year, entrepreneurs paid more than 12 billion rubles in taxes to the consolidated budget. Over the last three years this figure has increased by a third.

They not only pay taxes, but also provide work for themselves and others. Today, almost 200 thousand Omsk citizens work in the sphere of small and medium business. Over the year, the number of employees in small enterprises increased by 1.8%.

We still have a lot to do in order for our small business to develop fully. Today, not only in the Omsk region, but in Russia as a whole, only a few percent of the population have their own business. For comparison: in other countries, for example, members of BRICS, this figure is 2-3 times higher.

We have developed a support program in order to get more entrepreneurs every year. This year we will spend almost 228 million rubles on the development of this sector of the economy. The business invests 2.6 rubles of extra-budgetary investments for every budget ruble.

Thanks to our actions, together with major customers, Omsk entrepreneurs have sold goods and services worth 15.5 billion rubles since the beginning of the year. This is the third place among the regions of the Siberian Federal District.

I believe that first of all it is necessary to support production, high-tech business, entrepreneurs in the service sector, IT and smart technologies. Today, these sectors of small business are the most promising and capable of entering the markets of neighboring regions, as well as foreign countries.

Interviewed by Natalia Varfolomeeva



Alexander Burkov at the site of PC Polyot



Minister of Transport of the Russian Federation E.I. Dietrich and the governor of the Omsk region A.L. Burkov



PC Polyot



Omsktransmash – the only Russian manufacturer of tracks for heavy machinery



СОЮЗ БИЗНЕСА С УСПЕХОМ

Союз «Омская Торгово-промышленная палата» — крупнейшее бизнес-объединение Прииртышья и одна из ведущих палат Сибирского федерального округа РФ. Сегодня Союз возглавляет Ольга Павловна Федулова. Она рассказала о его деятельности, об уникальном партнере, который ценится членами Союза на вес золота, - успехе и о тех задачах, которые еще только предстоит реализовать в будущем.

- Ольга Павловна, каковы главные задачи и принцип действия Союза?

- Созданная в 1992 году палата призвана содействовать развитию региональной экономики, опираясь на богатые отечественные традиции и мировой опыт предпринимательства, а именно:

- представлять и защищать интересы омских предпринимателей и их объединений в отношениях с органами государственной власти;
- оказывать содействие в установлении и расширении делового сотрудничества российских и зарубежных предпринимателей;
- создавать благоприятные условия для становления социально-ориентированной рыночной экономики;
- содействовать формированию правовой среды и инфраструктуры предпринимательства.

Наша организация объединяет весь спектр регионального предпринимательства — от представителей малого бизнеса до крупных концернов, промышленных

и финансовых групп (по состоянию на 01.09.2018 года — около 400 членов, 70% из которых составляет малый и средний бизнес). Приоритетным направлением ТПП является содействие омским предпринимателям в развитии экспорта товаров и услуг, в привлечении иностранных инвестиций в региональную экономику.

- Какими проектами сегодня может гордиться ТПП?

- При Омской Торгово-промышленной палате созданы и функционируют 14 общественных формирований по различным сферам предпринимательской деятельности. Создание комитетов и организация их деятельности направлены на содействие формированию благоприятных условий для развития предпринимательства на территории Омской области. Омская ТПП практикует в рамках деятельности профильных комитетов проведение «круглых столов» по актуальным вопросам и проблемам.

Омская ТПП участвует в подготовке и экспертизе законодательных актов, оцен-

ке регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Участие в законотворческой деятельности на федеральном уровне координируется непосредственно ТПП России путем направления в Омскую ТПП (и другие территориальные палаты) проектов федеральных законов для проведения мониторинга и с целью получения предложений и замечаний от предприятий — членов палат.

- По состоянию на сентябрь прошлого года в рядах Союза числилось около 400 участников. Изменился ли количественный состав за прошедший год? С чем к вам по большей части идут люди - за помощью, за ощущением единства, за консолидированными решениями? Если с проблемами, то что именно чаще всего становится причиной беспокойства предпринимателей и какие инструменты вы можете предложить для их решения?

- Состав Омской ТПП обновляется, присоединяются к Союзу новые субъекты малого и среднего бизнеса. В структурной характеристике членской базы палаты представлены предприятия различных сфер деятельности.

Доля представителей малого бизнеса в рядах Омской ТПП возросла и достигла 70% от всей базы. Стоит отметить, что этот факт отражает и общероссийскую тенденцию, где сегмент малого и среднего бизнеса в экономике страны поступательно развивается.

Палатой проводится целенаправленная работа по расширению сотрудничества именно с малым предпринимательством, предоставляя ему преференций.

Предприниматели обращаются в Омскую ТПП за услугами, с проблемами, которые они одни не в состоянии решить. При проведении «круглых столов» с представителями федеральных, региональных и муниципальных органов власти Омская ТПП в ходе конструктивного диалога решает актуальные вопросы и проблемы предпринимателей.

Руководство и представители членских организаций Омской ТПП, защищая интересы предпринимательского сообщества, на заседаниях консультативных советов рассматривали такие вопросы, как «О проблемах субъектов рекламного рынка города Омска», «О влиянии деятельности монополистов в сфере ЖКХ на развитие малого и среднего бизнеса в Омском регионе», «О проблемах омского бизнеса в связи с банкротством ОАО «Омскэнергобыт», «О взаимодействии с ресурсоснабжающими организациями» и другие.

- В 2016 году вы подписали документы о присоединении к антикоррупционной Хартии российского бизнеса. Какие обязательства наложила на ее участников эта подпись?

- Антикоррупционная хартия российского бизнеса (далее Хартия) – это свод добровольно вводимых на предприятиях правил, принципов и процедур снижения коррупционных рисков, который в международной практике имеет название «комплаенс процедуры».

Основным условием противодействия коррупции является внедрение в практику корпоративного управления антикоррупционных программ и иных мер антикоррупционной корпоративной политики.

В программах и других внутрикорпоративных документах четко и подробно закрепляются принципы, правила и процедуры, направленные на предотвращение коррупции во всех сферах деятельности компаний, включая нормы деловой этики, специальные управленческие процедуры, требования к обучению персонала и многое другое.

Компании разрабатывают антикоррупционные меры с учетом специфики своей

деятельности и таких факторов, как размер компании, род деятельности, совокупность рисков и география деятельности компании, текущая ситуация, особенности корпоративной культуры. И используют внутренние процедуры и инструменты, которые позволяют совершенствовать антикоррупционные программы, включая механизмы «обратной связи», предотвращения и разрешения конфликта интересов, рассмотрения жалоб.

- Развиваете ли вы международное сотрудничество? Кто ваши главные зарубежные партнеры?

- Развитие межрегионального и международного сотрудничества – это одно из приоритетных направлений деятельности Омской ТПП.

Омская ТПП заключила более 100 соглашений о сотрудничестве с коллегами и международными организациями из 30 стран. Они составляют основу нашей внешнеэкономической деятельности. За прошедшие 5 лет Омской ТПП совместно с правительством Омской области и администрацией города Омска организовано более 120 международных торгово-экономических миссий, деловых встреч, презентаций.

С 2014 года по известным причинам международные отношения Омской области изменили свой вектор. Сегодня география внешнеэкономических проектов представлена приоритетными странами: ЕАЭС (Казахстан, Беларусь, Киргизия), Китайская Народная Республика, Республика Корея, Монголия, Исламская Республика Иран, Турецкая Республика.

Несмотря на условия санкционных ограничений товаропотоков Омская ТПП продолжает работу по развитию внешнеэкономических отношений с Германией (гг. Магдебург (ТПП), Барлебен, ФРГ, Землей Саксония – Ангальт).

- С каким настроением вы завершаете этот год? Что удалось реализовать, а что откладывается на ближайшую и среднюю перспективу?

- В настоящее время в Омской области одним из ключевых инструментов регионального развития является кластерная политика. Палата входит в число партнеров созданных кластеров.

Соглашения о сотрудничестве подписаны с Ассоциациями агробитехнологического промышленного кластера, нефтехимического промышленного кластера и лесопромышленного кластера Омской области.

В рамках сотрудничества Омская ТПП оказывает содействие в реализации совместных кластерных проектов, развитии внешнеэкономических и межрегиональных связей, мониторинге, поддержке участников кластера в информационной и образовательной сфере.

Омская ТПП совместно с ТПП России ве-

дет активную работу по получению финансовой поддержки омским промышленным предприятиям в рамках сотрудничества с Фондом развития промышленности.

С 2016 года оказала содействие в получении финансирования в Фонде развития промышленности РФ таким предприятиям:

Проект ПАО «Омский каучук» - «Производство фенола и ацетона (модернизация существующих мощностей производства фенола и изопропилбензола) получил финансирование 300 млн рублей (ноябрь 2016 года).

Проект ПАО «Омский каучук» - «Импортозамещающее производство изопропанола», финансирование 500 млн рублей (январь 2018 года).

Проект ООО «Планета-Центр» (г. Омск) - «Расширение действующего производства гибкой упаковки с печатью из полимерных пленок» получил финансирование 200 млн рублей (апрель 2017 года).

Проект ЗАО «ОМЗИТ» - «Расширение производства водогрейных и паровых котлов ТМ «LAVART» получил финансирование 300 млн рублей (август 2017 года).

Лизинговый проект ООО «Сибирский КХП» - «Оборудование завода по производству рассыпных и гранулированных кормов производительностью 20 т/ч, автоматизированная система управления технологическим процессом с инжинирингом», объем финансирования 14 млн рублей.

3 сентября 2018 году создан Совет Омской ТПП по информационным технологиям и цифровой экономики. Основным направлением деятельности Совета является содействие развитию регионально рынка информационных технологий и цифровой экономики. Работа Совета будет направлена на выявление актуальных вопросов и проблем бизнеса в сфере информационных технологий, содействие в их решении, а также выработку конструктивных предложений.

Планируется развитие членской базы, развитие услуг по деловому образованию, повышению квалификации руководителей, специалистов предприятий, организаций, освоение и развитие новых видов услуг и внедрение проектов ТПП РФ («АГРО за качество», «Развитие семейного бизнеса в России», продвижение принципов антикоррупционного комплаенса).

В настоящее время в Омской ТПП открыт экзаменационный центр по независимой оценке квалификации специалистов АНО «Центр оценки квалификации» Совета по профессиональным квалификациям торговой, внешнеторговой и по отдельным видам предпринимательской и экономической деятельности (сертификат соответствия, рег. номер 55.002 от 05.07.2018 года).

Мария Башкирова

ALLIANCE OF BUSINESS AND SUCCESS



The Omsk Union Chamber of Commerce and Industry is the largest business association of Irtysh Land and one of the leading chambers of the Siberian Federal District of the Russian Federation. Today the Union is headed by Olga Fedulova. She told us about its activities, about a unique partner, which is valued by members of the Union like gold, about success and the tasks that are yet to be accomplished in the future.

– Mrs Fedulova, what are the main tasks and principles of the Union?

– The Chamber, established in 1992, is designed to promote the development of the regional economy, relying on the rich domestic traditions and international experience of entrepreneurship, namely:

- to represent and protect the interests of Omsk entrepreneurs and their associations in relations with state authorities;
- to assist in the establishment and expansion of business cooperation between Russian and foreign entrepreneurs;
- to create favorable conditions for the development of a socially-oriented market economy;
- to promote the formation of the legal

environment and business infrastructure.

Our organization unites the whole spectrum of regional entrepreneurship – from small business representatives to large industrial and financial groups (as of 01.09.2018, there are about 400 members, 70% of which are small and medium companies). The priority area for the CCI is to assist Omsk entrepreneurs in the development of the export of goods and services, in attracting foreign investment in the regional economy.

– What projects can the CCI be proud of today?

– 14 public associations in various business areas have been created and function under the Omsk CCI. The creation of committees

and the organization of their activities are aimed at promoting the creation of favorable conditions for the development of entrepreneurship in the Omsk region. The Omsk CCI holds round tables on current issues and problems within the framework of the activities of the relevant committees.

The Omsk CCI participates in the preparation and examination of regulatory acts and the assessment of the regulatory impact of draft laws and regulations at the federal, regional and municipal levels.

Participation in lawmaking at the federal level is coordinated directly by the CCI of Russia by submitting draft federal laws to the Omsk CCI (and other regional chambers) to conduct monitoring and to

receive suggestions and comments from enterprises – members of the chambers.

– As of September last year, there were about 400 members in the Union. Has the quantitative composition changed over the past year? What do people mostly come to you with – for help, for the sense of unity, for consolidated solutions? If it is problems, what exactly most often causes anxiety for entrepreneurs and what tools can you offer to solve them?

– The composition of the Omsk CCI is being updated; new small and medium-sized companies join the Union. The structural characteristic of the chamber's membership base is represented by enterprises of various fields of activity.

The share of small business representatives in the Omsk CCI increased and reached 70% of the entire base. It should be noted that this fact reflects the all-Russian tendency, where the small and medium-sized business segment in the country's economy is progressively developing.

The Chamber carries out purposeful work on expanding cooperation with small business, giving it preferences.

Entrepreneurs turn to the Omsk CCI for services, with problems that they cannot solve themselves. When holding round tables with representatives of federal, regional and municipal authorities, the Omsk CCI resolves pressing issues and problems of entrepreneurs in the course of a constructive dialogue.

Management and representatives of affiliates of the Omsk CCI, defending the interests of the business community, at meetings of advisory councils considered such issues as «On the problems of the subjects of the advertising market of the city of Omsk», «On the influence of activities of monopolists in the housing sector on the development of small and medium business in the Omsk region», «On the problems of the Omsk business due to the bankruptcy of Omskenergosbyt OJSC», «On the interaction with resource-supply organizations» and others.

– In 2016, you signed the documents on joining the Anti-Corruption Charter of Russian Business. What obligations did this signature impose on its members?

– The Anti-Corruption Charter of Russian Business (hereinafter the Charter) is a set of rules, principles and procedures for reducing corruption risks voluntarily introduced at enterprises, which in international practice is called the «compliance procedures».

The main condition for countering corruption is the introduction of anti-corruption programs and other anti-corruption corporate policies into the practice of corporate governance.

The programs and other internal corporate documents clearly and in detail set forth

the principles, rules and procedures aimed at preventing corruption in all areas of the company's activities, including business ethics, special management procedures, staff training requirements and much more.

Companies develop anti-corruption measures taking into account the specifics of their activities and such factors as company size, type of activity, set of risks and geography of a company, current situation, features of corporate culture. And they use internal procedures and tools that allow them to improve anti-corruption programs, including «feedback» mechanisms, to prevent and resolve conflicts of interest, and to handle complaints.

– Do you develop international cooperation? Who are your main foreign partners?

– The development of interregional and international cooperation is one of the priorities of the Omsk CCI.

The Omsk CCI has concluded more than 100 cooperation agreements with colleagues and international organizations from 30 countries. They form the basis of our foreign economic activity. Over the past 5 years, the Omsk CCI together with the government of the Omsk region and the administration of the city of Omsk organized more than 120 international trade and economic missions, business meetings and presentations.

Since 2014, for obvious reasons, the international relations of the Omsk region have changed their vector. Today, the geography of foreign economic projects is represented by priority countries: the EAEU (Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan), the People's Republic of China, the Republic of Korea, Mongolia, the Islamic Republic of Iran, and the Republic of Turkey.

Despite the conditions of the sanctions restrictions on trade flows, the Omsk CCI continues to work on the development of foreign economic relations with Germany (Magdeburg (CCI), Barleben, Germany, Saxony-Anhalt).

– What mood do you have at end this year? What have you managed to realize, and what is being postponed for the near and medium term?

– Currently, the cluster policy is one of the key instruments of regional development in the Omsk region. The Chamber is among the partners of the clusters created.

Cooperation agreements have been signed with the Associations of the Agrobiotechnological Industrial Cluster, the Petrochemical Industrial Cluster and the Timber Industry Cluster of the Omsk region.

In the framework of cooperation, the Omsk CCI assists in the implementation of joint cluster projects, the development of foreign economic and interregional relations, monitoring, and support of cluster members in the information and

educational sphere.

The Omsk CCI together with the CCI of Russia is actively involved in obtaining financial support for Omsk industrial enterprises in the framework of cooperation with the Industry Development Fund.

Since 2016, it has assisted in obtaining financing in the Industry Development Fund of the Russian Federation to such enterprises:

The project of PJSC Omskiy Kauchuk – «Production of phenol and acetone (modernization of the existing capacities for the production of phenol and isopropyl benzene)» received financing of 300 million rubles (November 2016).

The project of PJSC Omskiy Kauchuk – «Import-substituting production of isopropanol» received financing of 500 million rubles (January 2018).

The project of Planet Center LLC (Omsk) – «Expansion of the existing production of flexible packaging with printing from plastic films» received financing of 200 million rubles (April 2017).

The project of CJSC OmZIT – «Expansion of the production of water-heating and steam boilers of TM LAVART» received financing of 300 million rubles (August 2017).

Leasing project of Sibirsky KHP LLC – «Equipment of a plant for the production of loose and granulated feed with a capacity of 20 t/h, an automated process control system with engineering», the amount of financing is 14 million rubles.

On September 3, 2018, the Council of Omsk CCI on Information Technologies and the Digital Economy was established. The main activity of the Council is to promote the development of the regional market of information technologies and the digital economy. The work of the Council will be aimed at identifying current issues and problems of business in the field of information technologies, assisting in their resolution, as well as developing constructive proposals.

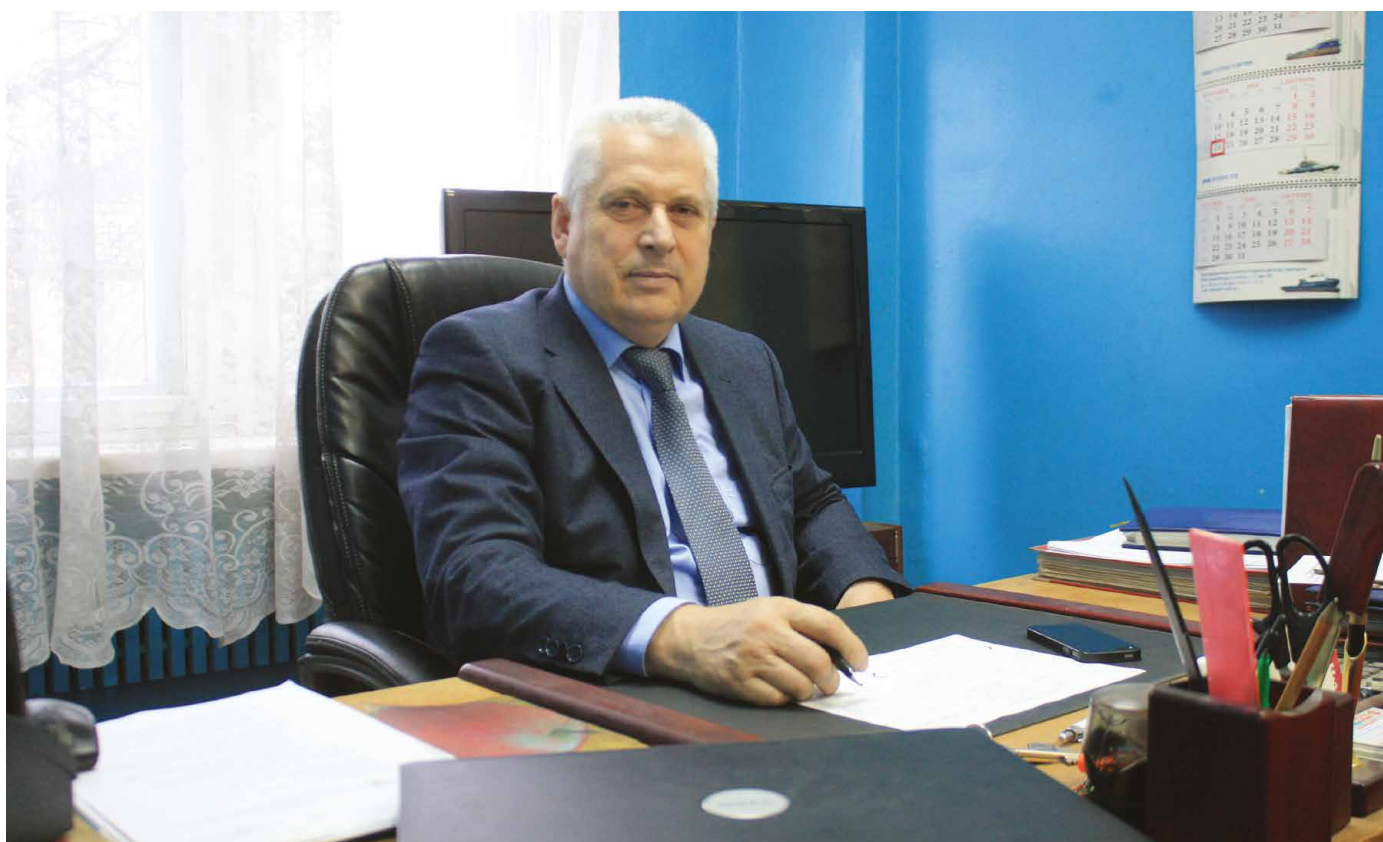
Development of the membership base, development of business education services, advanced training of managers, specialists of enterprises, organizations, mastering and development of new types of services and introduction of projects of the CCI of Russia (AGRO for quality, Development of family business in Russia, promotion of the principles of anti-corruption compliance) are being planned.

At the moment, the Omsk CCI has opened an examination center for independent assessment of the qualifications of the specialists of the non-profit organization Center for Qualification Assessment of the Council on professional qualifications of commercial, foreign trade and certain types of business and economic activities (certificate of conformity, reg. number 55.002 of July 05, 2018).

Maria Bashkirova

АМФИБИИ АРКТИКИ: РУССКИЕ ВЕЗДЕХОДЫ ПОМОГАЮТ ОБЖИВАТЬ КРАЙНИЙ СЕВЕР

Россия издавна удивляла иностранцев своими размерами, нетребовательностью населения к условиям жизни и его выносливостью в любых ситуациях. Под стать жителям были и транспортные средства – на заре технической эры – лошади местных пород, затем им на смену пришли машины повышенной проходимости, самолеты, которые могли садиться и взлетать прямо в полях, а в 60-е годы стала вырисовываться своеобразная ветвь транспортной эволюции – специализированные вездеходы, рассчитанные на эксплуатацию в экстремальных условиях. Учитывая, что хозяйственную деятельность человек ведет в любых климатических зонах и географических поясах, а арктические территории в России занимают площадь более 3 миллионов квадратных километров (это ни много ни мало 13,4% территории всей страны), такие средства передвижения остаются крайне востребованными и по сию пору. Одна из ведущих компаний России, занимающихся их разработкой, – акционерное общество «Торгово-промышленный центр «СибВПКнефтегаз» – является лидером рынка не только в нашей стране, но и за рубежом. Вездеходам-амфибиям серии «Арктика», которые производит фирма, нет аналогов в мире. Чем они так хороши, рассказывает Вячеслав Тимофеев, генеральный директор «СибВПКнефтегаз».



- Вячеслав Александрович, давайте начнем с информации о компании и ее деятельности.

- Наше предприятие уже более 15 лет строит амфибийные суда – вездеходы и грузовые платформы (далее СВП) проекта «Арктика». Также мы являемся сервисным центром по их

ремонту и обслуживанию.

Суда амфибийного типа предназначены для перевозки людей и грузов в труднодоступных регионах России по рекам, озерам и прибрежной полосе арктических и восточных морей, по болотам и тундре в течение всего года, независимо от погодных условий.

Наша техника может использоваться как для обычной перевозки пассажиров, доставки бригад и оборудования к месту работы, так и для спасательных операций, переброски ГСМ и продовольствия в труднодоступные местности, где невозможно применение другого транспорта, кроме, разве что, вертолетов.

Наша техника может использоваться как для обычной перевозки пассажиров, доставки бригад и оборудования к месту работы, так и для спасательных операций, переброски ГСМ и продовольствия в труднодоступные местности, где невозможно применение другого транспорта, кроме, разве что, вертолетов.

- Есть ли у транспортных средств «Арктика» конкуренты в России и за рубежом? Почему выбирают именно их?

- Анализ эксплуатации отечественных и зарубежных СВП показал, что наш проект «Арктика» не имеет аналогов на российском и мировом рынке судостроения.

Это связано с тем, что «Арктика» создавалась в отличие от всех конкурентных машин не только и не столько для передвижения по воде, а в первую очередь для движения по заснеженным просторам суши, по льду замерзших рек и озер, по тундре.

Не буду объяснять все технические и конструкторские особенности судна, потому что простому читателю и непрофессионалу будет сложно разобраться в специфической терминологии. Попробую рассказать в двух словах: принципиальное и основополагающее отличие наших судов - это разработанная нашим КБ конструкция гибкого ограждения воздушной подушки. Она не имеет надувных частей: ресиверов, мешков, скегов, съемных элементов, продольных и поперечных баллонов устойчивости, крайне уязвимых и ненадежных в экстремальных условиях Севера. При их повреждении суда сразу выходят из строя, и произвести ремонт в полевых условиях не представляется возможным. А вы, думаю, понимаете, что значит парализовать работу судна где-нибудь в тундре или на болоте.

Наши суда сохраняют работоспособность в температурном диапазоне от +40 до -55 °С. Повреждения, порезы гибкого ограждения неизбежны, но существенно они не влияют на работу судна и, что важно, легко устранимы в процессе эксплуатации. Конструкция и материалы, используемые при изготовлении гибкого ограждения, позволяют проходить на наших вездеходах до 50 тысяч километров в сложных условиях. При замене сменных (ремонтных) элементов этот показатель удваивается. Кроме того, конструкция нашего судна позволяет осуществлять связь с опорной поверхностью в случаях необходимого торможения или во избежание заноса на поворотах, а также при движении по косоогорам. Это делается при помощи убирающихся титановых тормозных щитков с направляющими ножами.

- Насколько востребована ваша продукция в России?

- О востребованности наших судов можете судить сами: выпуск амфибийных судов/вездеходов по проекту «Арктика» был начат в 2003 г. В настоящее время они работают прак-

тически во всех северных и восточных регионах России: в Республике Коми, Ямало-Ненецком АО, Красноярском крае, Иркутской области, Забайкалье, Якутии, Амурской области, Хабаровском крае, на Камчатке, а также в Китае и Казахстане. В течение всего года они перевозят людей и грузы. Только в одном Ямало-Ненецком АО работает более 15 единиц этих универсальных вездеходных машин. Срок службы многих из них уже перевалил за 15 лет, а пробег - за миллион километров.

Общий пробег СВП «Арктика» только в России за 15 лет составил около 40 миллионов километров.

К нам постоянно поступают запросы на готовое изделие, особенно в осенний период, когда обстановка с перевозками обостряется, но мы имеем возможность изготовить СВП только под заказ. Срок исполнения заказа от 6 месяцев. В связи с этим спрос на перевозки остается неудовлетворенным.

- Каковы слагаемые успеха организации?

- Слагаемые успеха компании - это высокий профессионализм наших кадров и преданность своему делу. Разработчиком проекта «Арктика» является наш главный конструктор Василий Георгиевич Мамонтов. За многолетний безупречный труд он награжден медалью «Ветеран труда» (1989 г.), юбилейными медалями. На конкурсе «100 лучших товаров России» его разработка «Амфибийный вездеход «Арктика» получила серебряную медаль. Василий Георгиевич имеет около 60 охраняемых документов на разработки, в том числе 7 патентов на вездеходы и грузовые платформы на воздушной подушке.

Костяк КБ составляют опытные инженеры-проектировщики, но мы привлекаем и молодежь к разработке этой сложной техники, таких как Шамиль Тагиров и Ирлан Дюсембинов. Тагиров Шамиль начал свою трудовую деятельность в нашем коллективе, участвуя в ОмГТУ, проявил себя как грамотный специалист и был назначен заместителем главного конструктора. Ирлан Дюсембинов - подающий надежды, перспективный специалист.

Техническую политику компании осуществляет наш главный инженер Алексей Васильевич Горбунов. Человек неординарный. Профессионально подходит к решению любых вопросов, независимо от степени их сложности, не признает дилетантства. Высококвалифицированный специалист, обладает обширными знаниями в таких областях, как машиностроение, металловедение,

проектирование судов и пр. Является руководителем проектов по строительству судов под надзором РМРС и РРР.

На основном производстве задействованы специалисты - мастера своего дела, имеющие приличный стаж работы в данной отрасли, - Анатолий Павлович Кормин, Александр Владимирович Мишин, Эдуард Васильевич Сухомлин и др. во главе с опытным руководителем, начальником производства Сергеем Анатольевичем Назаровым.

Большое внимание уделяется молодым кадрам, у нас есть все условия для профессионального и карьерного роста. Наш молодой специалист Александр Михайлович Мамонтов начинал свою трудовую карьеру учеником слесаря, а сейчас возглавляет отдел эксплуатации судов СВП. Имеет большой опыт по вождению СВП и вносит большой вклад в улучшение потребительских качеств нашей техники. Кроме того, мы привлекаем студентов профессиональных колледжей, которые проходят у нас практику.

Коллектив у нас небольшой, но сплоченный и эффективный. Сплав опыта и молодости помогает нам достигать успеха в строительстве судов.

- С 60-х годов, когда «Арктику» начали разрабатывать, прошло много времени. Удалось ли ее усовершенствовать под требования сегодняшнего дня?

- На данный момент мы разработали и создали единственный в своем классе инновационный продукт СВП «Арктика» морского исполнения. Два судна мы построили по заказу Республики Казахстан. Они будут патрулировать прибрежные зоны в бассейне Каспийского моря. Совсем недавно эти суда проходили испытания на акватории Каспия. В этих же испытаниях принимала участие СВП британской компании Griffon Hoverwork. Там же, но много раньше, показывала свои силы и способности СВП петербургской компании «Нептун». Наши суда превосходят все указанные модели по основным параметрам - скоростным и маневренным.

Наши СВП постоянно модифицируются - от заказа к заказу, с учетом опыта эксплуатации и пожеланий заказчиков. Например, мы делали под заказ грузопассажирский вариант и вездеход с VIP-отделкой салона и т.д.

Особое внимание уделяем надежности изделия, так как СВП эксплуатируется в условиях, в которых и вертолет с большим трудом может оказать помощь. Нами разработаны и серийно строятся СВП грузоподъемностью

Общий пробег вездеходов «Арктика» только в России за 15 лет составил около 40 миллионов километров.

Решение вопросов, связанных с созданием документов, регламентирующих перевозки на СВП/вездеходах на ВП в условиях Крайнего Севера, является государственной задачей. Оно позволит развиваться этой транспортной отрасли и обеспечит лидерство нашей страны на данном направлении в мире.

1, 2 и 3 тонны, с пассажироместимостью соответственно 8, 15 и 28 человек. Сейчас ведем разработку 50-местной машины, а также платформ грузоподъемностью от 10 до 250 тонн.

Помогает опыт работы с зарубежными заказчиками. Как я упоминал, мы строили судно для китайской компании. Сейчас строим третье судно морского класса по заказу Республики Казахстан. Работа с ними дает новые идеи.

- Кто является основным покупателем техники? Есть ли среди заказчиков частные лица?

- Есть и частные лица, и частные компании, а также государственные организации и муниципалитеты.

- С какими трудностями вы сталкиваетесь в своей работе?

- В настоящее время в России, как и во всем мире, разработка, строительство и эксплуатация транспортных средств на воздушной подушке происходит под эгидой Речного либо Морского Регистров, и все требования привязаны к движению по воде – остойчивость, непотопляемость, высота волны, удаление от берега и т.д. Правила постройки и плавания по северным морям существуют для водоизмещающих судов, имеющих определенный ледовый класс. Действующие правила обоих Регистров фактически не позволяют построить СВП для эксплуатации в прибрежной зоне северных морей и устьях северных рек.

В условиях российского Севера, когда зимний период длится 7-8 месяцев в году, наши суда-вездеходы могут обеспечить транспортировку людей и грузов по маршрутам, проложенным по замерзшим руслам рек, замерзшей прибрежной полосе морей, по тундре. Однако законодательной базы, регламентиру-

ющей и обеспечивающей безопасность таких перевозок, а также позволяющей выполнять перевозки на законной основе, на данный момент в России нет.

Поэтому несмотря на имеющиеся запросы от транспортных компаний Ямала, которым необходимы круглогодичные перевозки по маршрутам п. Сабетта – Харасавейское ГКМ, Бованенковское НГКМ – Харасавейское ГКМ и другим, нам сложно удовлетворить их потребность.

Решение вопросов, связанных с созданием документов, регламентирующих перевозки на СВП/вездеходах на ВП в условиях Крайнего Севера, является государственной задачей. Это решение позволит развиваться этой транспортной отрасли, находящейся на стыке водного, автомобильного и авиационного транспорта в России, и обеспечит лидерство нашей страны на данном направлении в мире. Технические возможности наших судов позволяют наилучшим образом решить транспортные задачи по освоению Арктики.

С 2015 года в России действует государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны на период до 2020 года» (в новой редакции продлена до 2025 года) и одна из первых задач этой программы – развитие транспортной инфраструктуры.

Мы готовы оказать содействие в разработке необходимых документов, учитывая наш многолетний опыт работы на российском рынке, и открыты к деловому сотрудничеству.

- Можете обрисовать главные цели и задачи компании на данный момент?

- Основной задачей, как и для любого предприятия, является формирования портфеля заказов.

Приоритетным направлением деятельности предприятия на сегодняшний день является создание транспортно-сервисной компании при поддержке и с участием заинтересованных сторон, таких как «Газпром», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Роснефть», частных лиц, администрации районов в регионах со сложной транспортной инфраструктурой. Привлечение таких серьезных компаний к данному проекту позволило бы аккумулировать средства для решения сложнейшей транспортной задачи и при этом снизить финансовую нагрузку на каждую компанию в отдельности. Вместо строительства обычных дорог, экономически необоснованных и неэффективных, можно было бы использовать СВП с прокладкой утвержденных маршрутов как по несудоходным рекам, тундре, так и по прибрежным акваториям крупных рек, морей и заливов.

Если взглянуть на этот вопрос по-государственному, то необходимо создать инфраструктуру перевозок на СВП, потому что во многих случаях доставка грузов и персонала в труднодоступных арктических условиях на СВП является самой безопасной и экономически обоснованной.

В ближайшей перспективе наша компания, в качестве резидента технопарка «Русский» при Дальневосточном федеральном университете, планирует организовать сеть центров по досборке и сервисному обслуживанию судов проекта «Арктика» на территории Приморского края как основного в Дальневосточном федеральном округе, что повысит доступность этой техники и увеличит срок ее эксплуатации.

Ульяна Кухтина



Наши контакты: 644040,
г. Омск, Овощной проезд, д. 7
Телефон: **+7 (3812) 45-23-54**
E-mail: **svpk@bk.ru**
сайт: **www.sibvpk.ru**

AMPHIBIANS OF THE ARCTIC: RUSSIAN ALL-TERRAIN VEHICLES HELP TO INHABIT THE FAR NORTH

Russia has long since amazed foreigners with its size, undemanding to living conditions population, and its endurance in all situations. Vehicles were like the inhabitants, at the dawn of the technical era, there were local horse breeds, then they were replaced by off-road vehicles, airplanes that could land and take off right in the fields, and in the 60s a peculiar branch of transport evolution emerged. These were specialized all-terrain vehicles designed to operate in extreme conditions. Considering that a person conducts economic activity in any climatic and geographic zones, and the Arctic territories in Russia occupy an area of more than 3 million square kilometers (this is not less than 13.4% of the entire country), such vehicles remain extremely demanded even day. One of the leading Russian companies involved in their development – Joint Stock Company Torgovo-promyshlenniy tsentr SibVPKneftegaz – the market leader not only in our country, but also abroad. There are no analogues of all-terrain amphibious vehicles series Arktika, produced by the company, in the world. What makes them so good? Vyacheslav Timofeev, CEO of SibVPKneftegaz answers.



Alexander Mamontov, head of maintenance department

– Mr Timofeev, let's start with information about the company and its activities.

– Our company has been building amphibious vessels for all over 15 years – all-terrain vehicles and cargo platforms (hereinafter SVP) of the Arktika project. We are also a service center for their repair and maintenance.

Amphibious vessels are designed to transport people and goods in remote regions of Russia along rivers, lakes and the coastal strip of the Arctic and Eastern seas, through swamps and tundra throughout the year, regardless of weather conditions. Our equipment can be used both for the regular transportation of passengers, delivery of crews and equipment to

the place of work, and for rescue operations, the transfer of fuel and lubricants and food to hard-to-reach areas, where it is impossible to use other transport, except, perhaps, helicopters.

– Do your Arktika vehicles have competitors in Russia and abroad? Why do customers choose them?

– The analysis of the operation of domestic

Our equipment can be used both for the regular transportation of passengers, delivery of crews and equipment to the place of work, and for rescue operations, the transfer of fuel and lubricants and food to hard-to-reach areas where it is impossible to use other transport, except, perhaps, helicopters.

and foreign SVPs showed that our project Arktika has no analogues in the Russian and world shipbuilding market.

This is due to the fact that the Arktika was created, unlike all competitive machines, not only and not so much for movement on water, but first of all for movement on snowy land, on ice of frozen rivers and lakes, in tundra.

I will not explain all the technical and design features of the vessel, because it will be difficult for a common reader and non-professional to understand the specific terminology. I will try to tell you in a nutshell: the main and fundamental difference of our vehicles is the design of the flexible air-cushion developed by our design bureau. It has no inflatable parts: receivers, bags, skegs, removable elements, longitudinal and transverse cylinders of stability, extremely vulnerable and unreliable in extreme conditions of the North. If they are damaged, the vessels immediately fail, and it is not possible to make repairs in the field. And you, I think, understand what it means to paralyze the work of a vessel somewhere in tundra or in a swamp.

Our vessels remain operational in the temperature range from +40 to -55 °C. Damages and cuts on the flexible cushion are inevitable, but they do not significantly affect the operation of the vessel, and, importantly, are easily removable during operation. The design and materials used in the manufacture of flexible cushion allow you to pass on our all-terrain vehicles up to 50 thousand kilometers in difficult conditions. When changing (repairing) replaceable elements, this figure doubles. In addition, the design of our vessel allows communication with the supporting surface in cases of necessary braking or in order to avoid skidding on turns, as well as when driving along slopes. This is done thanks to retractable titanium brake covers with guiding blades.

– How popular is your product in Russia?

– You can judge the demand for our vessels yourself: the production of amphibious vessels/all-terrain vehicles under the Arktika project began in 2003. At present, they operate in almost all northern and eastern regions of Russia – in the Komi Republic, Yamalo-Nenets Autonomous Okrug, Krasnoyarsk and Irkutsk regions, Transbaikalia, Yakutia, Amur and Khabarovsk regions, Kamchatka, as well as in China and Kazakhstan. They carry people and goods throughout the year. Only in Yamalo-Nenets Autonomous Okrug alone there are more than 15 units of these universal all-terrain

vehicles. The service life of many of them has already exceeded 15 years, and their mileage is over a million kilometers.

Only in Russia, the total mileage of the hovercrafts Arktika amounted to about 40 million kilometers for 15 years.

We are constantly receiving requests for the finished product, especially in the autumn, when the traffic situation is getting worse, but we have the opportunity to make SVPs only by order. The term of execution is from 6 months. In this regard, the demand for transportation remains unsatisfied.

– What are the components of the company's success?

– The components of the company's success are the high professionalism of our staff and dedication. The developer of the Arktika project is our chief engineer Vasily Mamontov. For many years of impeccable work, he was awarded the medal Veteran of Labor (1989), jubilee medals. At the competition 100 Best Goods of Russia his development Amphibious all-terrain vehicle Arktika received a silver medal. Vasily Mamontov has about 60 security documents for developments, including 7 patents for ATVs and cargo platforms on an air-cushion.

The backbone of the design bureau consists of experienced engineers, designers, but we also involve young people in the development of this complex technology, such as Shamil Tagirov and Irlan Dusembinov. Shamil Tagirov began his career in our team, while studying at OmSTU, he proved himself as a competent specialist, and was appointed deputy chief designer. Irlan Dusembinov is a promising specialist.

The technical policy of the company is carried out by our chief engineer Alexey Gorbunov. He is an extraordinary man. He has a professional approach to solving any issues, regardless of their degree of complexity, he does not recognize amateurishness. He is a highly qualified specialist, who has extensive knowledge in such areas as mechanical engineering, metallurgy, ship design, etc. He is the project manager for the construction of ships under the supervision of RMRS and RRR.

The main production involves several specialists – experts in their field, who have a decent work experience in this industry – Anatoly Kormin, Alexander Mishin, Eduard Sukhomlin and others, led by an experienced manager, manufacturing director – Sergey Nazarov.

A lot of attention is paid to young personnel, we have all the conditions for professional and career growth. Our young specialist, Alexander Mamontov, began his working career as a mechanic's apprentice, and now he heads the department for the operation of SVP vessels. He has extensive experience in driving SVPs and contributes greatly to improving the consumer qualities of our machines. In addition, we attract students of vocational colleges who practice with us.

Our team is small, but cohesive and efficient. The fusion of experience and youth helps us to achieve success in the construction of vessels.

– A lot of time has passed since the 60s, when the Arktika began to develop. Did you manage to improve it to the requirements of the present today?

– At the moment, we have developed and created a unique in its class innovative product of sea-design – hovercraft Arktika. We built two vessels by order of the Republic of Kazakhstan. They will patrol the coastal zones in the Caspian Sea basin. Most recently, these vessels have been tested in the Caspian waters. A hovercraft of the British company Griffon Hoverwork took part in the same tests. In the same place, but much earlier, a hovercraft of the St. Petersburg Company Neptune showed its strength and abilities. Our vessels are superior to all of these models in their basic parameters – speed and maneuverability.

Our SVPs are constantly being modified – from order to order, taking into account operating experience and the wishes of customers. For example, we made a cargo-passenger version and an all-terrain vehicle with VIP interior, etc.

We pay special attention to the reliability of the product, since our SVPs are operated in conditions in which even a helicopter can hardly help. We have developed and serially built SVPs with a carrying capacity of 1, 2 and 3 tons, with a passenger capacity of 8, 15 and 28 people, respectively. Now we are developing 50-seat machines, as well as platforms with a carrying capacity from 10 to 250 tons.

The experience of work with foreign customers helps. As I mentioned, we built a vessel for a Chinese company. Now we are building the third vessel of the sea class by the order of the Republic of Kazakhstan. Working with them gives us new ideas.

– Who is the main buyer of equipment? Are there any individuals among customers?

Only in Russia, the total mileage of the hovercrafts Arktika amounted to about 40 million kilometers for 15 years.

From the speech of Dmitry Medvedev: «I draw the attention of all those involved in the Arctic – both through the Government and at the regional level: we need to involve the entrepreneurial world in this work more actively, make maximum use of the principle of public-private partnership».

– There are individuals and private companies, as well as government organizations and municipalities.

– What difficulties do you face in your work?

– Currently, in Russia, as well as throughout the world, the development, construction and operation of air-cushion vehicles occurs under the auspices of the River or Maritime Register, and all requirements are tied to the movement on water – stability, unsinkability, wave height, distance from the coast and etc. Rules for the northern seas are considered for displacement vessels having a specific ice class. The current rules of both Registers do not actually allow the construction of SVPs for operation in the coastal zone of the northern seas and the mouths of northern rivers.

In the Russian North, where the winter period lasts 7-8 months a year, our all-terrain vehicles can transport people and goods along routes laid along the frozen river beds, the frozen coastal strip of the seas, and the tundra. However, there is no legal basis for regulating and ensuring the safety of such shipments, as well as allowing them to be performed on a legal basis, at the moment in Russia.

Therefore, despite the existing requests from the transport companies of Yamal, which require year-round transportation on the routes of Sabetta – Kharasaveyskoye GCF, Bovanenkovskoye NGKM – Kharasaveyskoye

GKM and others, it's hard for us to meet their needs.

The solution of issues related to the creation of documents regulating transportation by SVPs/all-terrain vehicles on AC in the conditions of the Far North is a state task. This solution will allow the development of this transport industry, located at the intersection of water, road and air transport in Russia, and will ensure the leadership of our country in this area in the world. The technical capabilities of our vessels make it possible to solve the transportation problems of developing the Arctic in the best way.

Since 2015, the state program Socio-economic development of the Arctic zone for the period up to 2020 has been in effect in Russia (the new edition has been extended until 2025) and one of the first tasks of this program is the development of transport infrastructure.

We are ready to assist in the development of the necessary documents, given our many years of experience in the Russian market, and we are open to business cooperation.

– Can you outline the main goals and objectives of the company at the moment?

– The main task, as for any enterprise, is the formation of a portfolio of orders.

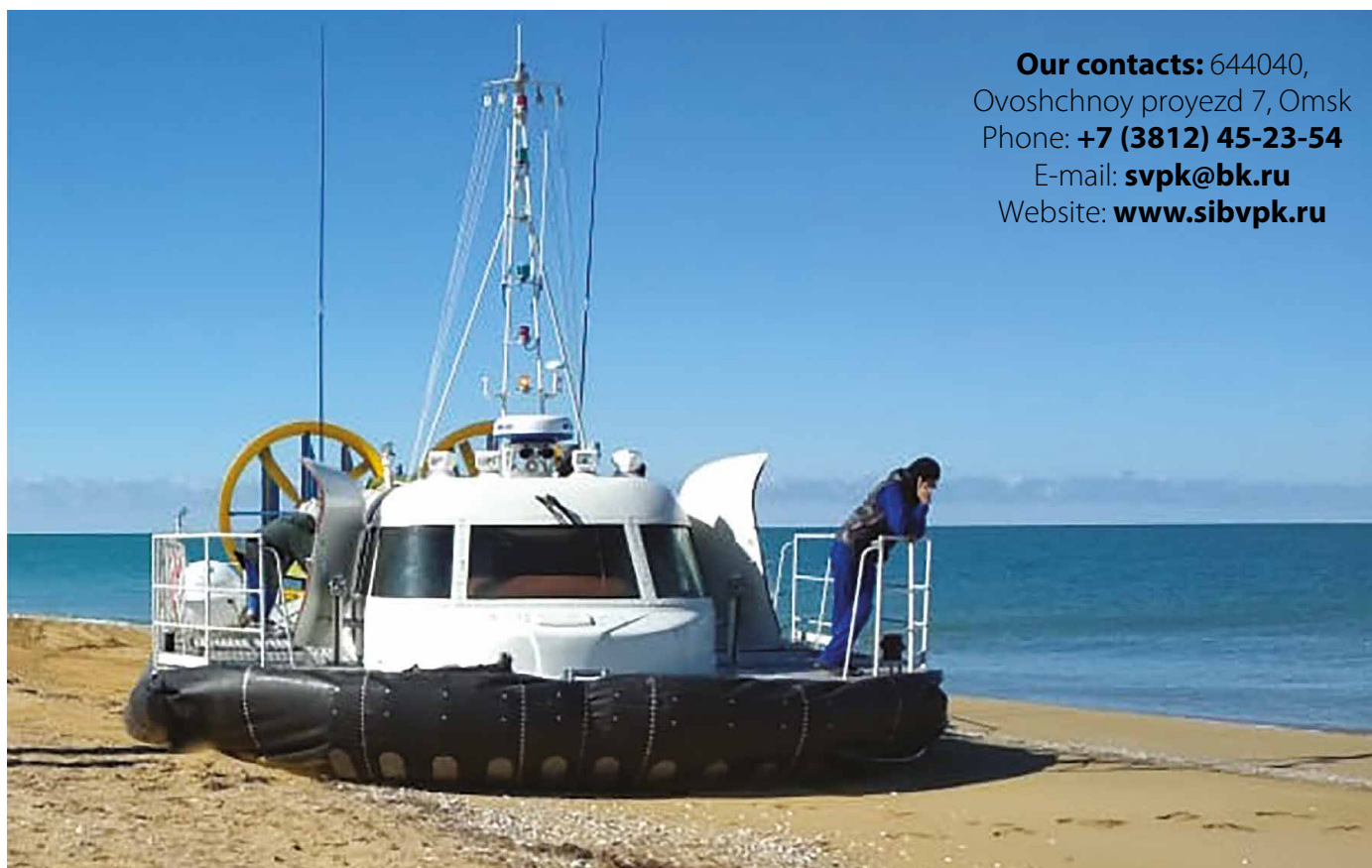
The priority activity of the enterprise today is the creation of a transport and service

company with the support and participation of interested parties such as Gazprom, Surgutneftegaz, Novatek, Rosneft, individuals, and administrations of districts in regions with complex transport infrastructure. Attracting such serious companies to this project would allow accumulating funds to solve the most difficult transportation problem and, at the same time, reduce the financial burden on each company individually. Instead of building ordinary roads, economically unjustified and inefficient, one could use SVPs, with the laying of approved routes, both on non-navigable rivers, tundra, and along the coastal waters of large rivers, seas and bays.

If you look at this issue from the point of view of the state, then it is necessary to create an infrastructure for transportation by SVP, because in many cases the delivery of goods and personnel in difficult access to the Arctic conditions by SVP is the safest and most economically sound.

In the near future, our company, as a resident of the Russkiy Technopark at the Far Eastern Federal University, plans to organize a network of centers for the assembly and servicing of vessels of the Arktika project in the Primorsky region, as the main one in the Far Eastern Federal District, which will increase the availability of this equipment and its operating life.

Ulyana Kukhtina



Our contacts: 644040,
Ovoshchnoy proyezd 7, Omsk
Phone: **+7 (3812) 45-23-54**
E-mail: **svpk@bk.ru**
Website: **www.sibvpk.ru**

МАВРИКИЙ ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Необычайно голубого цвета вода, манящие пляжи, удивительные животные и редкие растения, потрясающей доброты люди – экзотика островного государства Республики Маврикий так и манит к себе. Все большее число туристов со всего мира решают провести свой досуг в этом удивительном месте. Не отстают и российские любители отдыха у моря. И Маврикий, с кем СССР установил дипломатические отношения еще в 1968 году, щедро делится с ними своим теплом и радушием. Но не туризмом единым живо государство. О том, как развивается здесь экономика, насколько ценны для нее российско-маврикийские деловые отношения, мы говорим с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Маврикий в Российской Федерации г-ном Махешварсингх Хемлолива.



- Ваше Превосходительство, каково ваше мнение о текущих торгово-экономических отношениях между Маврикием и Россией?

- Я хотел бы поблагодарить Торгово-промышленную палату Российской Федерации за предоставленную мне привилегию поговорить о Маврикии с членами палаты. Это приглашение – честь для Маврикия.

Маврикий и Россия намерены выстроить прекрасные торговые отношения в будущем, и я хотел бы отметить, что в 2017 году объем экспорта России на Маврикий составил около 759 млн рублей.

С другой стороны, если посмотреть на цифры 2017 года, то экспорт Маврикия в Россию составил около 141 млн рублей. Торговый баланс явно на стороне России.

С момента обретения независимости Маврикий поставлял в Россию такие товары, как сахар и черный чай. С 2017 года мы экспортируем новый продукт – консервированного тунца.

В течение последних 40 лет Маврикий был

важным экспортером текстиля и одежды для Европейского Союза и США. Однако на российский рынок эти два продукта не проникли.

Также существуют перспективы для поставок экзотических продуктов и маврикийского рома.

Наш импорт из России включает уголь, сырьевой алмаз, химические и нефтепродукты. Мы с нетерпением ожидаем роста обмена новыми технологиями и инновационными продуктами.

- Что именно привлекает маврикийских бизнесменов в России? И как Маврикий может быть полезен для российских предпринимателей?

- Россия – огромный и интересный рынок, насчитывающий 146 миллионов человек. Это самая большая и современная страна в мире. Её потенциал поддерживается как экономической, так и политической стабильностью, которая нас привлекает.

Маврикий также ориентируется на бизнес во Франции и Великобритании, где общая численность населения составляет 131 мил-

лион человек. Это дает понять, что маврикийцы рассматривают Россию как альтернативный и новый рынок.

У наших министров иностранных дел С. Лучменараиду и С. Лаврова есть стремление вывести наше сотрудничество на новый уровень, включая новые отрасли.

Но что более важно – российские инвесторы найдут очень хорошую экосистему для инвестиций на Маврикии. Несколько лет подряд Маврикий занимает первое место среди африканских стран по всем показателям, включая индикатор Doing Business и индекс Mo Ibrahim.

Мы можем предложить наши лучшие продукты и услуги, которые мы поставляем в США и другие европейские страны. Это дает нам возможность диверсифицировать наши экспортные рынки. А российские предприниматели могут поставлять разнообразные продукты непосредственно из Маврикия, а не покупать те же продукты у посредников, базирующихся на других рынках. Это увеличивает размер прибыли.



Маврикийцы хорошо известны своим деловым доверием и ноу-хау для производства качественной продукции, соответствующей международным нормам.

Торговые отношения между Маврикием и Россией являются обоюдовыгодными для обеих стран. Маврикий является воротами в Африку, Индию и Китай благодаря нашим преференциальным соглашениям.

- Для россиян Маврикий – страна с благоприятными условиями для туризма. Но пока Маврикий придерживается разработки инновационных технологий. Не могли бы вы сказать, в каких конкретно областях могут сотрудничать наши страны?

- Таких направлений несколько. Премьер-министр Маврикия Правинд Джагнот, который также является министром финансов и экономического развития, имеет новое видение Маврикия в области инновационных технологий. Сферы ИКТ и услуг имеют много перспектив в создании рабочих мест для молодежи и являются одним из важных элементов нашей Африканской Стратегии.

В рамках Африканской Стратегии Маврикия планируется строительство серии технополисов в Африке, в частности, в Гане, Кот-д'Ивуаре и Сенегале. Проекты в этих странах находятся на начальном этапе, управление этими особыми экономическими зонами осуществляется специальным аппаратом, ответственным за продвижение и развитие. Правительство Маврикия представлено в этом проекте Маврикийским Африканским Фондом.

Мы приглашаем российские компании присоединиться к нам в развитии инфраструктуры в этих африканских городах. Ис-

пользуйте Маврикий в качестве платформы для ведения бизнеса с Африкой, где создан специальный фонд для привлечения капитала. Мы также приветствуем российские компании, желающие открыть филиалы на Маврикии.

Например, Государственный Банк Маврикия и Маврикийский Фонд Африки создали Фонд инфраструктуры и индустриализации Африки для оказания помощи маврикийским инвесторам в осуществлении проектов в Африке.

Премьер-министр в ходе недавнего оглашения бюджета на 2018-2019 годы также объявил о создании ряда новых инновационных секторов, связанных с ИКТ, таких как финансово-технический, искусственный интеллект, криптовалюты, блокчейн-технологии и центры обработки данных.

Россия обладает огромным опытом в этих секторах, к которым так стремится Маврикий, она может помочь нам обучить людей, обмениваться технологиями.

Маврикий имеет огромную особую экономическую зону площадью 2,3 миллиона квадратных километров - можно объединить усилия для изучения наших морских ресурсов на постоянной основе.

Мы стремимся увеличить экспорт продукции из тунца в Россию, а также наладить сотрудничество в области промысла тунца и экономической деятельности в океане. Туризм также является важным звеном экономики Маврикия. Мы хотим организовать прямой рейс авиакомпании «Аэрофлот» из Москвы на Маврикий в ближайшее время. С октября этого года «Алиталия» запускает новый маршрут Москва-Рим-Маврикий.

Мы приглашаем российских любителей

путешествий открыть для себя нашу страну, которая прекрасно подходит в течение всего года не только для бизнеса и отдыха, но и для празднования ваших персональных праздников – медового месяца, дня рождения и т.д. Мы также хотим, чтобы больше россиян выбирали Маврикий местом для постоянного проживания.

- Презентация инвестиционного и экономического потенциала Маврикия состоялась в сентябре этого года в Москве. Какие проекты были представлены участникам?

- Был представлен инвестиционный сектор – недвижимость, океаническая деятельность; финансовые услуги; возможности импорта качественных продуктов; Африканская Стратегия Маврикия. Мы также упомянули налоговые и неналоговые стимулы, предоставленные правительством Маврикия покупателям и инвесторам. Поговорили об организации II Маврикийско-Российского инвестиционно-торгового форума, который пройдет с 19 по 23 ноября 2018 года на Маврикии.

- Какова роль сотрудничества бизнесменов и предпринимателей, например, торгово-промышленных палат, в установлении долгосрочных контактов?

- Первым шагом было установление свободного перемещения людей между нашими странами в 2015 году. Граждане Маврикия и России могут путешествовать без визы в течение 60 дней.

В ноябре 2017 года наш министр иностранных дел Ситанх Лучменараиду посетил Россию и организовал I Маврикийско-Российский инвестиционно-торговый форум в Москве. В этом году Центральный банк России и Комиссия по финансовым услугам подписали Меморандум о взаимопонимании для сотрудничества в обмене информацией и прозрачности. Это поспособствует развитию бизнеса между нами.

Как я уже сказал ранее, Россия является для нас новым рынком. Поэтому неплохо было бы иметь соглашение о свободной торговле с Евразией, которое будет служить во благо России, Маврикия и Евразийского региона.

Мы рассматриваем палаты как связующее звено между посольством и российскими бизнесменами, надеемся на достижение договоренностей о сотрудничестве между палатами, ассоциациями и Советом по экономическому развитию Маврикия в целях ускорения темпов развития нашего долгосрочного сотрудничества, а также укрепления потенциала и передачи технологий в различных секторах.

Мы приветствуем помощь палаты в информировании российских предпринимателей о возможностях бизнеса с Маврикием. Эта организация может стать хорошей платформой и связующим звеном между российскими и маврикийскими бизнесменами и предпринимателями, а также помочь им узнать и изучить рынки обеих стран.

Вадим Винокуров

MAURITIUS IS LOOKING TO COOPERATE

The extraordinarily blue water, alluring beaches, amazing animals and rare plants, very kind people – the exotic of the island state of the Republic of Mauritius attracts to itself. An increasing number of tourists from all over the world decide to spend their leisure time in this amazing place. And Russian lovers of rest by the sea do not lag behind. And Mauritius, with whom the USSR established diplomatic relations in 1968, generously shares its warmth and cordiality with them.

But the state lives not by tourism alone. We are talking with the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Mauritius to the Russian Federation, H.E. Mr Maheswarsingh Khemlolia, about the development of the economy of Mauritius, how valuable the Russian-Mauritian business relationship is for it.



– Your Excellency, what is your opinion on the current Trade-Economic Mauritius-Russia relations?

– I would like to thank the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation for giving me this privilege to talk about Mauritius with members of the Chamber. Mauritius is honoured by this invitation.

Mauritius-Russia is set to build an excellent trade exchange in the future and I would like to say that, in 2017, Russia exports to Mauritius stands at around 759 million rubles.

On the other hand, if we look at figures of 2017, Mauritius exports to Russia is around 141 million rubles. The balance of trade is clearly in favour of Russia.

Since independence, Mauritius has been supplying commodities like Sugar and Black Tea to Russia. Since 2017, Canned tuna fish is a new product being exported.

While Mauritius has been an important exporter of textile and clothing to the European Union and USA for the past 40

years. These 2 products have not penetrated the Russian market.

Prospects also exist to source Exotic Foods and Mauritius Rum.

Our imports from Russia include: Coal, Rough Diamond, Chemical and Petroleum Products. We are looking forward for more exchange in terms of new technologies and innovative products.

What is it exactly that attracts Mauritian businessmen in Russia? And how Mauritius can be beneficial for Russian entrepreneurs?

Russia is a huge and interesting market of 146 million people. It's the largest and modern country in the world. Its potential is supported by both economic and political stability, which attracts us.

Mauritius is also a reference for business for France and UK, where both countries total population are 131 million people. This makes it clear that Mauritians are looking at Russia as an alternate and new market.

Our Minister of Foreign Affairs, Hon. Vishnu Lutchmeenaraidoo and Hon. Sergei Lavrov

have the ambition to bring our collaboration to another level including new sectors.

But more important, Russian investors will find a very good eco-system for investment in Mauritius. Mauritius also tops the rank among African countries for all indicators including the "Doing Business" indicator and Mo Ibrahim Index for successive years.

We can offer our best products and services, which we are supplying to USA and other European Countries. It gives us an opportunity to diversify our export markets.

Russian entrepreneurs can source a variety of products directly from Mauritius instead of buying same products from intermediaries based in other Markets. It brings a gain in profit margin.

Mauritians are well known for their business trust and know-how to produce quality products that meets international norms.

Trade Relation between Mauritius and Russia is a win-win situation for both countries. Mauritius is a gateway towards Africa, India and China due to our preferential agreements.



– For Russians Mauritius is a country with favourable conditions for tourism. Fishery is another important sphere of collaboration. But for the time being Mauritius sticks to the development of innovative technologies. This gives an opportunity for Mauritius –Russian cooperation in many areas. Could you tell in what areas exactly both countries may cooperate?

– The Prime Minister of Mauritius, Hon. Pravin Jugnauth, who is also the Minister of Finance and Economic Development has a new vision for Mauritius in the field of Innovative Technologies.

ICT and Services Sector have a lot of prospect for job creation for the youth. ICT is also one of the important pillar of our Africa Strategy.

The Mauritius Africa Strategy plans to build a series Techno-pole city in Africa, particularly in Ghana, Ivory Coast, and Senegal. Projects in these countries are in process to start. These Special Economic Zones are being managed by a Special Purpose Vehicle responsible for promotion and development where the Mauritian Government is represented by the Mauritius Africa Fund.

We invite Russian Companies to join us in developing Infrastructure in these African cities. Use Mauritius as a platform to do business with Africa where Special Fund has been set up to raise capital. We also welcome Russian Companies to set up back offices in Mauritius.

For Example, State Bank of Mauritius Ltd and Mauritius Africa Fund have set up an Africa Infrastructure and Industrialisation Fund to assist Mauritian investors to execute projects in Africa.

The Prime Minister, during the recent Budget for the year 2018-2019 has also announced a series of new innovative sectors link to ICT such as FinTech, Artificial Intelligence, Cryptocurrencies, Blockchain Technology, and Data Centers.

Russia has a huge experience in these new sectors which Mauritius is aiming. We need Russia investment and expertise for this. Russia can help us to train our people, exchange technologies, know-how and put hand in hand to move together towards Africa.

Mauritius has a huge Exclusive Economic Zone of 2.3 million square kilometer, we can join hands together to explore our Marine Resources in a sustainable way.

Mauritius is looking to increase export tuna products to Russia but also establish cooperation in tuna fishing and Ocean economic activities. Tuna Ranching and sea bed mining are interesting projects which we can explore together.

Tourism also is an important pillar for Mauritius Economy. We wish to have direct flight from Moscow to Mauritius by Aeroflot soon. From October this year, Alitalia is launching a new route Moscow-Rome-Mauritius.

We invite Russian travel lovers to discover our beautiful country for business, culture and leisure. We are an ideal destination whole around the year. We are very happy that Russians come to Mauritius for their Honeymoon and also Kite Surfing. We also want more Russians to reside permanently in Mauritius.

Presentation on Investment and Economic potential of Mauritius is to be held on 19 September 2018 in Moscow. What projects will be presented to the participants?

Topics to be elaborated will include:

1. Investment Sectors – Real Estate, Oceanic activities
2. Financial Services
3. Sourcing Opportunities for Quality Products
4. Mauritius Africa Strategy

We will also mention Fiscal and Non-fiscal incentives given by Government of Mauritius to buyers and investors.

We will also talk about organising the 2nd Mauritius-Russia Investment and Trade Forum from 19 to 23 November 2018 in Mauritius.

– What is the role of cooperation of businessmen and entrepreneurs, for instance Chambers of Commerce and Industry, in establishing long-standing contacts?

– We are looking for a long term collaboration. It started in 2015, when we established free movement of people between our two countries. Mauritian and Russian can travel Visa free for 60 days.

Last year, in November 2017, we had the Visit of our Foreign Minister, Hon Vishnu Lutchmeenaraidoo to Russia and organised the 1st Mauritius-Russia Investment and Trade Forum in Moscow. This visit has created the political will between our two friendly nations.

This Year, the Central Bank of Russia and Financial Services Commission have signed a Memorandum of Understanding for cooperation in exchange of information and transparency. This will boost business between us.

As mentioned earlier, Russia is a new market for us. Our Vision is to have a Free Trade Agreement with Eurasia, which will be to the benefit of Russia, Mauritius and the Eurasian region.

We see Chambers as an interface between the Embassy and Russian businessmen. We are looking ahead to have Cooperation Agreements between Chambers, Associations and Economic Development Board Mauritius (EDB) to accelerate our long term collaboration as well as capacity building and technology transfer in different sectors.

We welcome the support of Chambers to make Russian businessmen to know about business opportunities with Mauritius.

Chambers can provide the right platform and connection among Russian and Mauritian businessmen and entrepreneurs to discover and explore each other Markets.

Our Prime Minister and Minister of Foreign Affairs are looking forward to welcome Russian businessmen to visit Mauritius which will be held from 19 to 23 November and see our potential next November 2018 in Mauritius.

The Mauritius-Russia Business Forum is poised to become an annual feature for sustained relationship.

I would like to re-iterate my thanks to the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation members and Russian Business Community.

I look forward to see you on 19 September for an eventful interaction.

Vadim Vinokurov



ПОД ЗНАКОМ БОГИНИ САЛЮС

Конфуций говорил: «Когда дует ветер перемен, одни строят стены, а другие - ветряные мельницы». Однако для того чтобы вовремя возвести мельницу, нужно загодя запастись нужными именно для неё стройматериалами. В нашем изменчивом мире это ох как непросто! Но есть люди, для которых умение прогнозировать, предвидеть, моделировать будущее – просто часть профессии. Об этом и многом другом мы побеседовали с генеральным директором Группы компаний «Салюс» Егором Ивановым.



- Егор Александрович, основной вид деятельности ГК «Салюс» - консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления. В перечень оказываемых услуг входит доверительное управление, управление активами, инвестиционная деятельность, организация и подготовка документации к проведению биржевых торгов, юридическое сопровождение сделок, услуги по комплексной проверке контрагентов и оценке содержания и сохранности заложенного имущества и т.д. Без дара предвидения при такой специализации просто не обойтись: долго ли прогореть! А «Салюс», напротив, на редкость динамично развивается. Расскажите о становлении вашей компании.

- Существует она с 2012 года, в 2015-м мы участвовали в проекте по интеграции хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса в единую биржевую систему в пространстве ЕАС (совместно с Российским Союзом промышленников и предпринимателей, финансово-банковской ассоциацией ЕАС и Евразийской экономической комиссией). С этого момента компания начала быстро расти и развиваться. На сегодня в Группе 14 дочерних компаний по России и 18 за её пределами: в странах ЕАС, СНГ, Восточной и Западной Европы, Африки, Азии, в

Израиле, Индии. Все компании объединены через меня как бенефициарного владельца, собственника. Все выступают под единым брендом и товарным знаком. Кстати, Salus - древнеримская богиня, олицетворявшая благополучие, успех и здоровье. Я позиционирую «Салюс» даже не как Группу компаний, а как своеобразную «экосистему». В обществе был подобный запрос, и нам удалось ему соответствовать. «Салюс» позволяет обслуживать любые запросы и потребности бизнеса, в зависимости от задач. В Москве наши офисы находятся на Котельнической набережной, на улице Гиляровского, в Малом Конюшковском переулке...

- В условиях экономического кризиса больше или меньше стало работы по вашей специфике?

- Я достаточно давно и успешно занимаюсь стратегическим планированием и прогнозированием, поэтому я этот проект и запустил в 2012 году. Тогда мне говорили: «Сейчас это никому не интересно». Но это стало максимально актуально теперь! А инфраструктуру надо было подготовить заранее, нужен был и большой объем инвестиционных вложений. Ну вот, вспоминная Конфуция, у нас получилось вовремя построить мельницы. Родители с детства воспитывали у меня понимание, что деньги просто так не даются, их надо зарабатывать - руками ли, головой... Хотя они - не цель, а инструмент для развития.

- Кто в основном ваши клиенты?

- Как малый и средний бизнес, так и крупный, вертикально интегрированный. Если говорить про международную юрисдикцию, мы продвигаем модель государственно-частного партнёрства, прямое взаимодействие бизнеса и государства. Я являюсь налоговым резидентом в 15 странах, и там, где компании зарегистрированы, плачу налоги. Работая в той стране, где зарегистрирована моя компания, я представляю интересы её юрисдикции.

- Где интереснее работать - в России или за рубежом?

- Везде по-своему. Открывая юридическое лицо в любой стране, знакомишься с системой. Благодаря чему нам удалось изучить разносторонний опыт и собрать его под одной крышей. Но в какой бы стране мы ни трудились, работаем с задачей, а не с «техническим заданием». Просчитываем не окончательно, а «до развилки», ориентируемся по обстоятельствам, импровизируем.

- Одно из направлений вашей деятельности - интеграция малого и среднего бизнеса в Единую биржевую систему.

- Потоки малого и среднего бизнеса всегда были самыми сложными, непредсказуемыми и непрозрачными. Это общеизвестно во всём мире. Я взял самые сложные в администрировании потоки, через себя, как через «бутылочное горлышко», собрал их. Начал распределять по товар-

ным номенклатурам. Структурировал логично, понятно, максимально прозрачно для всех. Но есть «но»: мы работаем с обеспеченным спросом наших заказчиков, и основная проблема - их менеджмент. Большая часть менеджеров, обслуживающих крупные предприятия с большим объемом закупок, к сожалению, или не профессиональны, или участвуют в каких-то «серых схемах», отчего страдает бизнес. Опыт общения с собственниками показывает: они догадываются, что у них воруют. Спрашиваем: «А вы подсчитывали, сколько?» «Нет, но думаем -10%». И к этому все привыкли даже в вертикально интегрированных корпорациях! Но если упустить эти 10%, за ними, как в чёрную дыру, утекает всё больше. А услуга администрирования, которую мы можем предложить, обойдётся гораздо дешевле, чем 10%. Правда, постоянно приходится преодолевать сопротивление сотрудников, так или иначе участвующих в махинациях: мы ведь «отбираем у них хлеб»! И даже если люди просто допустили какие-то ошибки, они боятся, что мы укажем на них собственнику...

- Какие у вас есть инструменты, чтобы проводить преобразования внутри фирмы?

- У нас в структуре юристы, бухгалтера, адвокаты, агенты по защите и сбору информации, в партнёрах - международное детективное агентство. Сотрудничаем с Директориумом, который всегда готов предоставить компетентных людей, чем можно воспользоваться, дополнив, в зависимости от задачи, существующий аппарат. Сотрудничаем на взаимовыгодных началах с университетами: они покрывают определённые задачи технического характера, к тому же активные студенты - наши потенциальные сотрудники, которым мы можем гарантировать возможность роста и интересную работу, в том числе за границей. Молодёжи среди наших сотрудников много, но активно взаимодействуем и с профессорской средой.

- А как вас клиенты находят?

- Я часто участвую в публичных мероприятиях и умею общаться с людьми из разных социальных слоёв, активный пользователь интернета, в том числе Instagram. Мы создали такой ресурс - salus.ru, на котором понятно и доступно для каждого изложена полная информация о деятельности нашей компании, указаны все преимущества сотрудничества с нами, новости компании.

- Каким вам видится будущее ГК «Салюс»?

- Управленческий аппарат, сейчас ещё формирующийся, вырастет до определённого уровня и дальше расти не будет. Пойдёт активизация деятельности в тех регионах РФ, где уже есть дочерние компании, и за рубежом. Думаю, наши «мельницы» будут молотить как следует, ведь мы не зря носим имя богини успеха!

Елена Александрова

UNDER THE SIGN OF THE GODDESS SALUS

Confucius said: «When the wind of change blows, some build walls, and others windmills». However, in order to build a mill in time, you need to stock up on building materials that are necessary for it. It is not so easy in our changing world! But there are people for whom the ability to predict, anticipate, model the future is just part of the profession. We talked about this and many other things with CEO of Salus Group Egor Ivankov.



– Mr Ivankov, the main activity of Salus Group is consulting on business and management issues. The list of services provided includes trust management, asset management, investment activities, organization and preparation of documentation for conducting exchange trading, legal support of transactions, services for comprehensive verification of counterparties and assessment of the content and safety of mortgaged property, etc. Without such a gift of foresight, one cannot do in such a specialization: it is easy to go bankrupt! And Salus, on the contrary, is developing extremely dynamically. Tell us about the formation of your company.

– It exists since 2012, in 2015, we participated in a project on the integration of small and medium-sized business entities into a single exchange system in the EAEU space (together with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the EAEU Finance and Banking Association and the Eurasian Economic Commission). From that moment on, the company began to grow and develop rapidly. Today, the Group has 14 subsidiaries in Russia and 18 abroad: in the EAEU, the CIS, Eastern and Western Europe, Africa, Asia, Israel, and India. All companies are united through me as the beneficiary, the owner. All act under a single brand and trademark. By the way, Salus is the ancient Roman goddess, personifying well-being, success and health. I position Salus not even as a group of companies, but as a kind of «ecosystem». There was a similar request in society, and we managed to meet it. Salus allows serving

any business needs and requests, depending on the tasks. In Moscow, our offices are located on Kotelnicheskaya Embankment, on Gilyarovsky Street, in Maliy Konyushkovsky pereulok...

– Taking into account the economic crisis, has there been more or less work in your sphere?

– I have been successfully engaged in strategic planning and forecasting for a long time, so I launched this project in 2012. Then they told me: «Now it is not interesting to anyone». But it has become the most relevant now! And the infrastructure had to be prepared in advance, and a large amount of investment was needed. Well, remembering Confucius, we managed to build mills on time. Since childhood, my parents brought me to understand that money is not given just like that, it must be earned with hands, with head... Although it is not a goal, but a tool for development.

– Who are your customers, in general?

– These are both small and medium business, and large, vertically integrated one. If we talk about international jurisdiction, we are promoting a model of public-private partnership, direct interaction between business and the state. I am a tax resident in 15 countries, and I pay taxes where companies are registered. Working in the country where my company is registered, I represent the interests of its jurisdiction.

– Where is it more interesting to work – in Russia or abroad?

– Everywhere in their own way. Opening a legal entity in any country, you get acquainted with the system. Due to this, we were able to study a diverse experience and gather it under one roof. But, in whatever country we work, we work with a task, and not with a «technical assignment». We calculate not finally, but «until a fork», we are guided by circumstances, we improvise.

– One of the lines of your activity is the integration of SMEs into the Single Exchange System.

– Flows of SMEs have always been the most complex, unpredictable and opaque. This is well known throughout the world. I took the most difficult in administration flows, I collected them myself as through a «bottle neck». I began to distribute them by product nomenclature, structured them in a logical, understandable, transparent manner for everyone. But there is a «but»: we work with the secured demand of our customers, and the main problem is their management. Most of the managers who serve large enterprises with a large volume of purchases,

unfortunately, are either not professional, or are involved in some kind of «fraud schemes», which makes business suffer. The experience of communicating with the owners shows: they realize that their managers are stealing. We ask: «Did you calculate how much?» – «No, but we think it is -10%». And everyone is used to this even in vertically integrated corporations! But if you miss these 10%, behind them, more and more money flows away like in a black hole. And the administration service that we can offer will be much cheaper than 10%. True, we constantly have to overcome the resistance of employees who in one way or another are involved in frauds: we «take bread from them»! And even if people just made some mistakes, they are afraid that we will point them to the owner...

– What tools do you have to make transformations inside a firm?

– We have lawyers, accountants, attorneys, agents for the protection and collection of information in the company, and an international detective agency in partners. We cooperate with Directorium, which is always ready to provide competent people, which you can use by adding, depending on the task, to the existing team. We cooperate on a mutually beneficial basis with universities: they cover certain technical problems, besides active students who are our potential employees, with whom we can guarantee the possibility of growth and interesting work, including abroad. There are many young people among our employees, but we also actively interact with the professors' environment.

– And how do your customers find you?

I often participate in public events and know how to communicate with people from different social spheres, I'm an active Internet user, including Instagram. We have created such a resource – salus.ru, on which the full information on the activities of our company in a clear and accessible way as well as all the advantages of cooperation with us are presented, company news are also indicated.

– What do you see the future of Salus Group?

– The managerial apparatus, which is still being formed, will grow to a certain level and will not grow further. There will be a revitalization of activities in those regions of the Russian Federation where there are already subsidiaries, and abroad. I think our «mills» will grind as they should, because we are not in vain carry the name of the goddess of success!

Elena Alexandrova

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
- 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 (TOBB)
- 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)

Торговые представительства:

- 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.

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

#25 October 2018



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**TWENTY YEARS
OF EFFICIENCY,**
INNOVATION AND
QUALITY

GIANT'S
GLOBAL PLANS

CHUVASHIA:
A REGION OF
GREAT
POTENTIAL

THE
CHUVASH
REPUBLIC



**VIKTOR CHEREPNIN, MANAGING PARTNER
OF THE BPC GROUP: «WITH OUR SYSTEM CORRUPTION IN
RUSSIA AS AN INSTITUTION WILL DIE OUT!»**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 25

Подписано в печать 7.11.2018 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **Bashinform.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 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 № 25

Passed for printing on 7.11.2018

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Bashinform.ru**

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

ЧУВАШИЯ – СТРАТЕГИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА

CHUVASHIA – STRATEGY AND ADVANTAGES

6

РЕГИОН С БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

A REGION OF GREAT POTENTIAL

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

10

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ ГИГАНТА

GIANT'S GLOBAL PLANS

16

ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ИННОВАЦИЙ И КАЧЕСТВА: НОВОЧЕБОКСАРСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГЕРБИЦИДОВ ПРАЗДНУЕТ ЮБИЛЕЙ

TWENTY YEARS OF EFFICIENCY, INNOVATION AND QUALITY: NOVOCHEBOKSARSK HERBICIDE MANUFACTURER CELEBRATES ANNIVERSARY

20

И СТРОИТ ДОМ НАДЕЖНЫЙ ДРУГ...

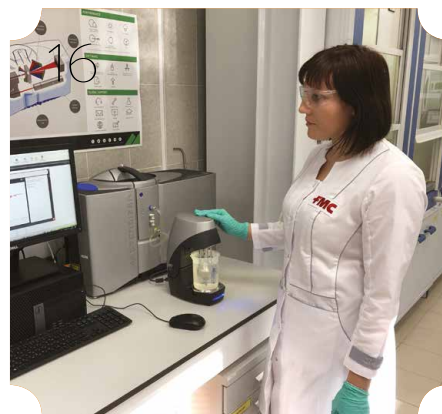
AND A RELIABLE FRIEND IS BUILDING A HOUSE...

ДИРЕКТОРИУМ DIRECTORIUM

24

О САМОМ ДОРОГОМ

ABOUT THE MOST VALUABLE



ЧУВАШИЯ – СТРАТЕГИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА

CHUVASHIA – STRATEGY AND ADVANTAGES

Сегодня Чувашская Республика - не только неповторимая природа, самобытный народ, родина Василия Чапаева, но и регион России с большим инновационным потенциалом и серьезными конкурентными преимуществами.

Today the Chuvash Republic is not only a unique nature, original people, the birthplace of Vasily Chapaev, but also a region of Russia with great innovative potential and serious competitive advantages.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

30 октября Чувашию посетил заместитель министра энергетики Российской Федерации Андрей Черезов и техническое руководство федеральных энергетических компаний (ПАО «Россети», АО «СО ЕЭС», ПАО «ФСК ЕЭС», ПАО «Интер РАО – управление электрогенерацией», ПАО «Интер РАО – Центр управления закупками» и др.).

В ходе визита делегация посетила ряд предприятий электротехнического кластера Чувашской Республики – ООО НПП «Экра», АО «ЧЭАЗ», ООО «Релематика», АО «ЭЛАРА», ОАО «ВНИИР» и ООО «Интеллектуальные сети». Делегацию сопровождали председатель Кабинета министров Чувашской Республики Иван Моторин, и.о. министра экономического развития, промышленности и торговли Сергей Григорьев и заместитель генерального директора ОАО «МРСК Волги» – директор

филиала «Чувашэнерго» Дмитрий Иванов.

В настоящее время в электротехнический кластер республики входят свыше 40 электротехнических предприятий, производящих более 100 000 наименований продукции.

Доля чувашских товаропроизводителей на рынке электротехнического оборудования релейной защиты и автоматики России сегодня составляет более 40%.

Предприятия электротехнического кластера принимают активное участие в реализации программы импортозамещения, замещаая импортные аналоги ведущих мировых брендов (таких как SIEMENS, Schneider Electric, ABB и др.).

Цель, которую ставит перед собой кластер, – это снижение импортозависимости отрасли и увеличение доли отечественной электротехнической продукции на российском рынке.

Андрей Черезов похвалил работу кластера, а также отметил, что слаженность и товарищеские отношения конкурентных предприятий являются одним из ключевых факторов успешного развития электротехнической отрасли республики.

В ходе визита обсуждались вопросы участия электротехнических предприятий в реализации национального проекта «Разработка и внедрение цифровых электрических подстанций и электрической части станций на вновь строящихся и реконструируемых объектах электроэнергетики Российской Федерации (ЦПС)», задачи цифровизации, решаемые энергетическими компаниями в рамках концепции цифровизации электросетевого комплекса, а также вопросы внедрения на объектах передовых отечественных технологий.



Practical import substitution

On October 30, the Deputy Minister of Energy of the Russian Federation Andrey Cherezov and the technical management of federal energy companies (PJSC Rosseti, JSC SO UES, PJSC FGC UES, PJSC Inter RAO – Upravlenie Elektrogeneratsiy, PJSC Inter RAO – Tsentr Upravleniya Zakupkami, etc.) visited Chuvashia.

During the visit, the delegation visited a number of enterprises of the electrotechnical cluster of the Chuvash Republic – LLC NPP Ekra, JSC CHEAZ, LLC Relematika, JSC ELARA, JSC VNIIR and LLC Intellectual Networks. The delegation was accompanied by the Chairman of the Cabinet of Ministers of the Chuvash Republic Ivan Motorin, acting Minister of Economic Development, Industry and Trade Sergey Grigoriev and Deputy General Director of JSC MRSK Volgi – Director of the

Chuvashenergo branch Dmitry Ivanov.

At present, this cluster of the Republic includes over 40 electrotechnical enterprises producing more than 100,000 items of products.

Today, the share of Chuvash commodity producers in the market of electrical equipment for relay protection and automation in Russia is more than 40%.

The enterprises of the electrotechnical cluster are actively involved in the implementation of the program of import substitution, replacing imported analogues of leading world brands (such as SIEMENS, Schneider Electric, ABB, etc.).

The goal set by the cluster is to reduce the import dependence of the industry and increase the share of domestic electrical products in the Russian market.

Andrey Cherezov praised the work of the cluster, and also noted that the coherence and companionship of enterprises-competitors is one of the key factors for the successful development of the electrical industry in the Republic.

During the visit, issues of participation of electrical enterprises in the implementation of the national project Development and Implementation of Digital Electrical Substations and Electrical Parts of Stations at Newly Constructed and Reconstructed Power Facilities of the Russian Federation (CPS), digitalization problems solved by energy companies within the framework of digitalization concept of the electric grid complex, as well as issues of implementation of advanced domestic technologies at facilities were discussed.

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ В УДОВОЛЬСТВИЕ

24 октября в Доме правительства прошло очередное заседание Кабинета министров Чувашской Республики. Приоритетами государственной политики в сфере агропромышленного комплекса определены экологическая безопасность сельскохозяйственной продукции и продовольствия, развитие животноводства и растениеводства, повышение доходов сельхозтоваропроизводителей, устойчивое развитие сельских территорий, введение в оборот неиспользуемой пашни, мелиорация земель, формирование инновационного АПК и другие. В отдельное основное мероприятие программы выделен региональный проект «Экспорт продукции АПК».

Программа рассчитана до 2035 года и включает 9 подпрограмм. Основными контрольными точками в документе обозначены 2024 год с учетом целей, поставленных в майском указе Президента России, и 2035 год – в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Чувашской Республики.

В результате реализации программы объем

производства продукции сельского хозяйства на душу населения (в действующих ценах) в 2024 году по отношению к 2018 году должен составить 168,2%, а к 2035 году увеличиться в 3,5 раза.

Темп роста среднемесячной номинальной заработной платы в сельском хозяйстве к 2024 году по прогнозам составит 16,7%, а к

2035 году увеличится в 1,7 раза.

Индекс производительности труда в 2024 году прогнозируется на уровне 134%. К 2035 году предполагается его положительная динамика в 2,3 раза.

Объем экспорта продукции агропромышленного комплекса должен увеличиться к 2024 году в 1,9 раза.



Food in pleasure

On October 24, the regular meeting of the Cabinet of Ministers of the Chuvash Republic was held in the Government House. The environmental safety of agricultural products and foodstuffs, development of animal husbandry and crop production, increase in incomes of agricultural producers, sustainable development of rural areas, introduction of unused arable land, reclamation of land, formation of innovative agro-industrial complex and other areas are determined as the priorities of the state policy in the field of agro-industrial complex. The regional

project Export of Agricultural Products was highlighted as a separate main point of the program.

The program is designed to 2035 and includes 9 subroutines. The main control stages in the document are 2024, taking into account the goals set in the May decree of the President of Russia, and 2035 – in accordance with the Strategy of Social and Economic Development of the Chuvash Republic.

As a result of the implementation of the program, the volume of agricultural

production per capita (at current prices) in 2024 should reach 168.2% in relation to 2018, and increase 3.5 times by 2035.

The growth rate of the average nominal monthly wage in agriculture is projected to be 16.7% by 2024, and it will increase 1.7 times by 2035.

The labor productivity index in 2024 is projected at 134%. Its positive dynamics is expected to be 2.3 times by 2035.

The volume of exports of products of the agro-industrial complex should increase by 1.9 times by 2024.

КОСМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

30 октября в г. Москве между акционерным обществом «Российская корпорация ракетно-космического приборостроения и информационных систем» и Кабинетом министров Чувашской Республики подписано соглашение о взаимодействии в области использования результатов космической деятельности.

Подписи под документом поставили глава Чувашии Михаил Игнатьев и генеральный директор АО «Российские космические системы» Андрей Тюлин.

Стороны договорились совместно внедрять решения на основе создаваемой в России Национальной сети высокоточного позиционирования (НСВП). Она позволяет с миллиметровой точностью осуществлять топографическую привязку и получать координаты для выполнения высокоточных работ на больших территориях. Эта технология существенно упростит и ускорит проведение строительных работ и позволит в автоматизированном режиме управ-

лять дорожной и сельскохозяйственной техникой.

Глава Чувашии подчеркнул, в республике активно используется мощный технологический потенциал космической отрасли в построении цифровой экономики, развитии логистики, обеспечении безопасности и правопорядка. Результаты космической деятельности в Чувашии применяются в работе «Системы 112». Также успешно функционирует региональная система высокоточного позиционирования на основе ГЛОНАСС/GPS, осуществляется мониторинг различных объектов и природных явлений, выполнения кадастровых, геодезических, строительных работ.

«Реализация мероприятий соглашения между Российскими космическими системами и правительством Чувашии даст дополнительный импульс развитию цифровой инфраструктуры региона, повышению эффективности управления экономикой региона», — подчеркнул руководитель региона Михаил Игнатьев.

Одной из приоритетных и стратегических задач, которая ставит перед собой Чувашская Республика, является повышение эффективности управления государственным имуществом.

В ближайшие годы при поддержке РКС в регионе планируется запустить пилотные проекты в области мониторинга транспорта, опасных грузов, лесного хозяйства, недропользования, мониторинга состояния зданий и сооружений, а также контроля целевого использования земельного фонда. Еще одним направлением сотрудничества могут стать совместные проекты в области высокоточного сельского хозяйства, внедрения цифровых систем обеспечения работы общественного транспорта и развертывания в Чувашии регионального сегмента создаваемой в РКС федеральной системы контроля движения беспилотных летательных аппаратов.

На встрече стороны договорились создать дорожную карту развития сотрудничества. Ее реализация начнется с 2019 года.

Space prospects

On October 30, in Moscow, an agreement on cooperation in the use of the results of space activities was signed between the Russian Corporation of Rocket and Space Instrumentation and Information Systems and the Cabinet of Ministers of the Chuvash Republic.

The document was signed by the Head of Chuvashia Mikhail Ignatiev and CEO of JSC Russian Space Systems Andrey Tyulin.

The parties agreed to jointly implement solutions based on the National High-Precision Positioning Network (NSVP) established in Russia. It allows carrying out topographic binding with millimeter accuracy and obtaining coordinates for high-precision work in large areas. This technology will significantly simplify and accelerate the construction work and will allow managing road and agricultural equipment in an automated mode.

The Head of Chuvashia stressed that the Republic is actively using the powerful technological potential of the space industry in building a digital economy, developing logistics, ensuring security, law and order. The results of space activities in Chuvashia are applied in the work of System 112. The regional high-precision positioning system based on GLONASS/GPS is also successfully operating, various objects and natural phenomena are being monitored, cadastral, geodesic, and construction works are being carried out.

«The implementation of the agreement between Russian Space Systems and the government of Chuvashia will give an additional impetus to the development of the region's digital infrastructure and more efficient management of the region's economy», said Mikhail Ignatiev, Head of the region.

One of the priority and strategic tasks that the Chuvash Republic sets is to increase the efficiency of state property management.

In the coming years, with the support of RSS, it is planned to launch pilot projects in the sphere of monitoring transport, dangerous goods, forestry, subsoil use, monitoring the condition of buildings and structures, as well as monitoring the targeted use of land resources. Other areas of cooperation may include joint projects in the field of high-precision agriculture, the introduction of digital public transport support systems and the formation of the regional segment of the federal system for controlling the movement of unmanned aerial vehicles in Chuvashia created by RSS.

At the meeting, the parties agreed to create a roadmap for the development of cooperation. Its implementation will begin in 2019.



ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА

26 октября в Доме правительства полномочный представитель Президента России в ПФО Игорь Комаров и глава республики Михаил Игнатьев в ходе рабочей встречи обсудили вопросы, связанные с социально-экономическим развитием Чувашии.

Михаил Игнатьев поблагодарил Игоря Комарова за внимание к республике. Он рассказал, что ряд основных отраслей сегодня демонстрируют положительную динамику. Растут объемы валового регионального продукта, инвестиции в основной капитал. Внешнеторговый оборот по итогам года ожидается на уровне 570 млн долларов США. Торговыми партнерами Чувашии являются 96 стран. На экспорт идет продукция химической промышленности, машиностроения, кондитерские изделия. Хорошие перспективы открываются для наращивания экспорта продукции АПК.

Доходы консолидированного бюджета Чувашской Республики увеличиваются. Растет объем поступлений налоговых доходов. Это дает возможность эффективно

выполнять социальные обязательства.

Игорь Комаров отметил, что в развитии Чувашии присутствует позитивная динамика по основным показателям.

Полномочный представитель Президента России в ПФО и глава Чувашии обсудили 12 ключевых национальных проектов,

которые определены указом Президента России. Игорь Комаров подчеркнул, что те средства, которые выделяются для их реализации, должны обеспечить улучшение условий жизни не только в столице, но и в районах. Это касается всей социальной сферы.



Positive dynamics

On October 26, the Plenipotentiary Representative of the President in the Volga Federal District Igor Komarov and the Head of the Republic Mikhail Ignatiev discussed issues related to the social and economic development of Chuvashia in the Government House.

Mikhail Ignatiev thanked Igor Komarov for his attention to the Republic. He said that a number of key industries today show positive dynamics. The volume of gross regional product, investment in fixed assets is growing. Foreign trade turnover for the year is expected to reach

\$ 570 million. Chuvashia's trading partners are 96 countries. Products of the chemical industry, engineering, confectionery are exported. Good prospects are opening up to increase exports of agricultural products.

Revenues of the consolidated budget of the Chuvash Republic are increasing. The amount of tax revenue is growing. This makes it possible to fulfill social obligations effectively.

Igor Komarov noted that there is a positive trend in the main development indicators of Chuvashia.

The Plenipotentiary Representative of the President of Russia in the Volga Federal District and the Head of Chuvashia discussed 12 key national projects, which are determined by a decree of the President of Russia. Igor Komarov stressed that the funds allocated for their implementation should ensure the improvement of living conditions not only in the capital, but also in the regions. This applies to the entire social sphere.

«УМНЫЙ ГОРОД» | Smart city

29 октября глава Чувашии Михаил Игнатьев провел встречу с заместителем генерального директора по развитию систем продаж, маркетинга и сервисной поддержке гражданской продукции «Швабе» Иваном Ожгихиным. Холдинг «Швабе» занимается разработкой высокотехнологичной продукции для различных отраслей. Иван Ожгихин рассказал о последних разработках предприятия, направленных на повышение эффективности городской инфраструктуры. Также он представил технологии обеспечения чистой питьевой водой малых населенных пунктов.

На встрече стороны обсудили возможность внедрения технологий проекта «Умный город», новаций для транспортной системы в регионе.

On October 29, the Head of Chuvashia Mikhail Ignatiev met with the Deputy General Director for the development of sales, marketing and service support for Shvabe civilian products Ivan Ozhgikhin. The holding company Shvabe is engaged in the development of high-tech products for various industries. Ivan Ozhgikhin told about the latest developments of the company, aimed at improving the efficiency of urban infrastructure. He also presented technologies for providing clean drinking water to small settlements.

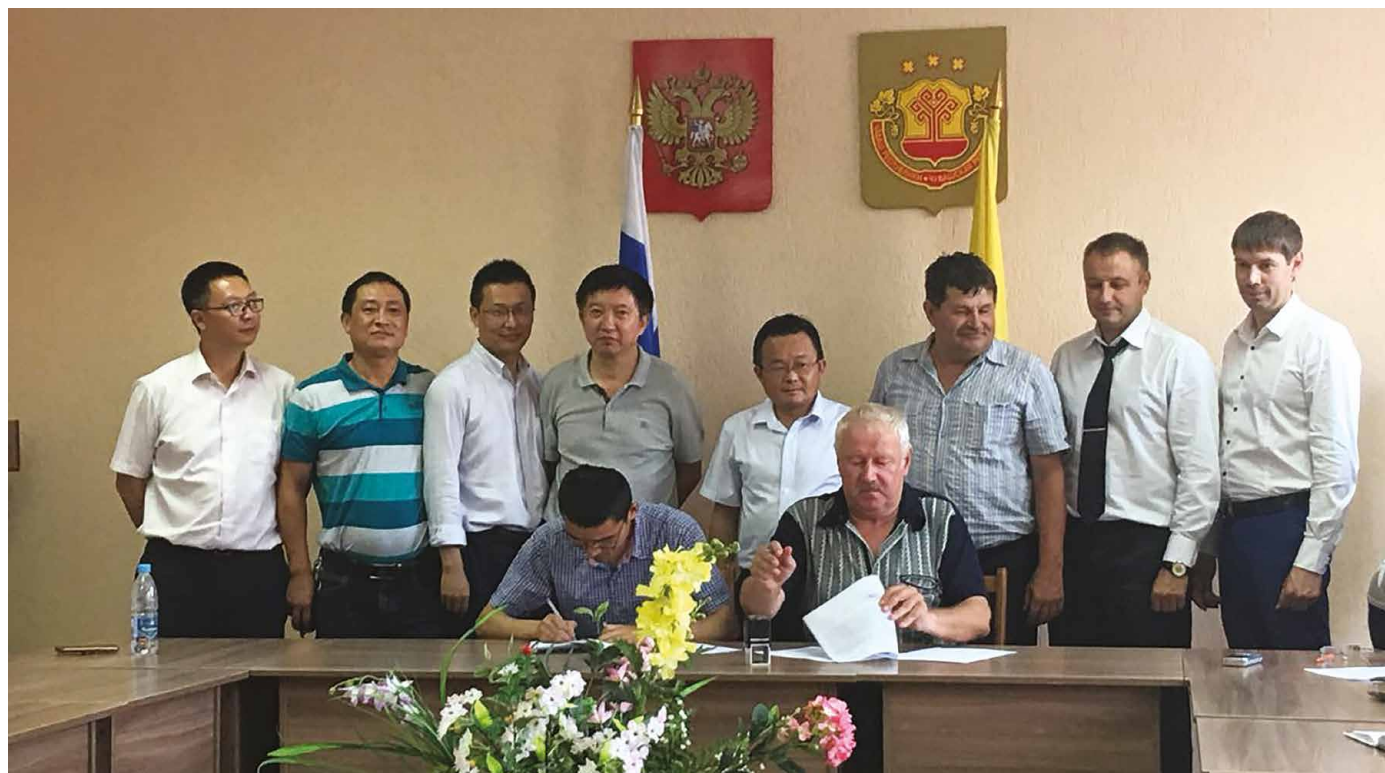
At the meeting, the parties discussed the possibility of introducing technologies of the Smart City project, innovations for the transport system in the region.



РЕГИОН С БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

А вы знали, что столица Республики Чувашии Чебоксары неоднократно признавалась самым чистым городом России и, кроме того, входит в десятку лучших городов для жизни в России, при этом занимая в этом рейтинге более высокое место, чем Москва и Санкт-Петербург? Не менее интересен и тот факт, что здесь в прошлом веке родился герой Гражданской войны Василий Чапаев, а традиции пивоварения сохранились и вовсе с незапамятных времен...

Но главное, на что сегодня стоит обратить внимание: Чувашия является регионом России с большим инновационным потенциалом и серьезными конкурентными преимуществами. Об этом мы поговорили с врио гендиректора Корпорации развития Чувашской Республики Максимом Львовичем Семеновым.



- Максим Львович, несмотря на столь лестное для республики почетное место в рейтинге лучших городов России, занятое Чебоксарами, справочники до обидного беспристрастно утверждают: экономика Чувашии по уровню экономического развития среди субъектов РФ находится между «середняками» и аутсайдерами. Верить в это не хочется... Расскажите, что собой представляет сегодня экономика региона? Какими предприятиями сильна?

- Чувашская Республика входит в Приволжский федеральный округ, население составляет 1 млн 200 тыс. человек. Это экологически чистый аграрный регион, чья столица – город Чебоксары – расположен на реке Волге между Нижним Новгородом и Казанью, являясь главным промышлен-

ным центром республики. В городе развитая электротехническая промышленность. Чебоксары являются еще и столицей релестроения, в электротехнический кластер входят порядка 50 предприятий.

Также в городе расположены предприятия концерна «Тракторные заводы», выпускающие тяжелые промышленные трактора для строительной и горнодобывающей отраслей, трубоукладчики.

Необходимо отметить также предприятия пищевой промышленности, широко известные за пределами региона. Это, в первую очередь, кондитерская фабрика «АККОНД», пивоваренная фирма «Букет Чувашии», Чебоксарский ликероводочный завод и многие другие.

В городе Новочебоксарск, находящемся рядом с Чебоксарами, расположены такие предприятия, как ПАО «Химпром», филиал

ПАО «РусГидро» — «Чебоксарская Гидроэлектростанция», АО «Лента», являющееся крупнейшим предприятием в Европе по производству ленточкачной продукции.

В республике создан IT-кластер и планируется создание кластера «Зеленая энергетика», опорным предприятием которого станет АО «Хевел» - производитель модулей солнечных батарей.

В моногороде Канаш, который является узловой железнодорожной станцией, ведется работа по организации территории опережающего социально-экономического развития с льготным режимом налогообложения. Данная территория весьма перспективна для развития промышленных предприятий и логистических центров. В настоящее время в Канаше завершается строительство индустриального парка, где все коммуникации к про-

изводственным предприятиям подводятся за счет государственного бюджета.

Через территорию Чувашской Республики будет проходить высокоскоростная магистраль. Сейчас она находится на стадии проектирования. После строительства данной магистрали добраться из Чебоксар до Москвы на скоростном поезде будет возможно за 4 часа. Так что утверждение о том, что мы в стане отстающих, я бы не рассматривал как истину в последней инстанции.

- Создание благоприятного инвестиционного климата в регионах - задача на сегодняшний день одна из самых главных. А Корпорация была создана в 2011 году. Расскажите, пожалуйста, что было сделано за это время? С какими трудностями пришлось столкнуться?

- Я работаю в Корпорации развития всего два года, из них исполняю обязанности руководителя 1,5 года. До этого я в течение пяти лет работал в администрации города Чебоксары заместителем главы по экономическому развитию и финансам. Проблем, конечно, хватает, но я не хочу жаловаться, все их мы в силах решить. Основным моментом, на мой взгляд, является то, что среди регионов идет жесткая конкуренция за инвесторов. С одной стороны, это хорошо, поскольку инвестиционный климат действительно улучшается. Однако я считаю, что все равно должна присутствовать некая централизация и плановость при принятии решений о размещении предприятий в том или ином регионе. Также я придерживаюсь мнения, что государство должно активнее участвовать в инвестиционном процессе, вкладывать средства в промышленные предприятия.

Тем не менее, сегодня ситуация складывается таким образом, что в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ мы занимаем восьмое место и первое место в экологическом рейтинге субъектов РФ в Приволжском федеральном округе.

- А чем вы привлекаете к себе отечественных инвесторов? И насколько интересен регион для иностранных партнеров? Какие сферы экономики для них наиболее важны?

- Выбор в пользу Чувашии уже сделали десятки компаний из стран ближнего и дальнего зарубежья, регионов России, открывших на территории нашей республики свои производства для ведения бизнеса. Я уже отметил ранее, что Чувашия, в первую очередь, сельскохозяйственный регион. И сейчас у нас в работе два крупных сельскохозяйственных проекта. Первый - с объемом инвестиций в 6 млрд рублей по строительству теплиц российского инвестора Группы компаний «Ренова». Второй как раз с участием иностранного капитала на 10 млрд рублей: Сычуаньской инвестиционной железнодорожной корпорацией реализуется инвестпроект по созданию крупного агропромышленного комплекса для разведения крупного рогатого скота молочных и мясных пород и предприятий переработки.

Безусловно, индустриальный парк в моногороде Канаш и строительство высокоскоростной магистрали, о которых я говорил выше, дадут нам серьезный толчок для притока инвестиций.

На данном этапе у нас пока три индустриальных парка: два в Чебоксарах и один в Канаше. Неоспоримым плюсом для резидентов этих территорий является то, что

все коммуникации подведены к участкам за счет бюджета. В Канаше утверждена ТОСЭР, где ее участники вместо 30% отчислений с фонда оплаты труда будут платить 7,6%.

Ну и, конечно, всем инвесторам мы гарантируем государственную поддержку и льготы на налог на имущество, налог на прибыль и т.д.

Например, от уплаты налога на имущество освобождаются организации, производящие сельскохозяйственную продукцию с привлечением инновационных технологий, при условии, что доля доходов от реализации этой продукции составляет не менее 70 процентов от общего объема реализуемой продукции, и привлекающие с 2008 года инвестиции на сумму не менее 100 млн рублей.

Инвесторы могут рассчитывать на субсидии и льготные займы, а также получать нефинансовые меры поддержки в виде аренды земельного участка без торгов.

Как сказал глава Чувашской Республики Михаил Игнатьев, «каждый инвестор найдет в Чувашии возможности для реализации своих планов. Ему будут гарантированы благоприятные условия для ведения успешного бизнеса на территории нашей республики». Так что мы открыты для сотрудничества!

- Год потихоньку близится к завершению. Подводите ли вы какие-то предварительные итоги?

- Главный итог этого года - это то, что Корпорация развития вышла на прибыль, у нас есть экономическая основа для работы и четкий план действий. Поэтому мы уверенно смотрим в будущее, ставим перед собой вполне реальные цели и задачи и будем работать дальше над их исполнением.

Мария Башкирова



A REGION OF GREAT POTENTIAL

Did you know that the capital of the Republic of Chuvashia, Cheboksary, has repeatedly been recognized as the cleanest city in Russia and, moreover, it is among the ten best cities to live in Russia, occupying a higher place in this rating than Moscow and St. Petersburg? The fact that the hero of the Civil War, Vasily Chapaev, was born here in the last century is no less interesting, and the traditions of brewing have been preserved from time immemorial...

But the most important thing that you should pay attention to today is the fact that Chuvashia is a region of Russia with great innovative potential and serious competitive advantages. We talked about this with Maxim Semenov, acting CEO of the Chuvash Republic Development Corporation.



– Mr Semenov, despite such an honorable place for the Republic in the ranking of the best cities in Russia, occupied by Cheboksary, the guides assert with offensive impartiality: the economy of Chuvashia in terms of economic development is between the middle level and outsiders among the subjects of the Russian Federation. One doesn't want to believe in it... Can you tell us what the economy of the region is today? Which strong companies are there in the region?

– The Chuvash Republic is part of the Volga Federal District, the population is 1 million 200 thousand people. This is an ecologically clean agrarian region, whose capital is the city of Cheboksary, located on the Volga River between Nizhny Novgorod and Kazan. It is the main industrial center of the Republic. The city has a developed electrical industry. Cheboksary is also the capital of relay engineering, about 50 enterprises are included in the electrical cluster.

Also there are enterprises of the group Traktorniye Zavody in the city, producing heavy industrial tractors for the construction and mining industries, pipe layers.

Also, it should be noted that the enterprises of the food industry are widely known outside the region. These are, first of all, the confectionery factory AKKOND, the brewery company Buket Chuvashii, Cheboksary distillery and many others.

In the city of Novocheboksarsk, located near Cheboksary, there are such enterprises as PJSC Khimprom, a branch of PJSC RusHydro – Cheboksarskaya Hidroelektrostantsiya, JSC Lenta, which is the largest enterprise in Europe for the production of ribbon-weaving products.

An IT-cluster has been created in the Republic and it is planned to create a Green Energy cluster, the main enterprise of which will be JSC Hevel – a manufacturer of solar panels.

In the monotown of Kanash, which is a terminal railway station, work to organize the territory of advanced socio-economic development with a preferential tax regime is under way. This area is very promising for the development of industrial enterprises and logistics centers. At present, the construction of an industrial park is being completed in Kanash, where all communications to manufacturing enterprises are created at the expense of the state budget.

A high-speed highway will pass through the territory of the Chuvash Republic. Now it is at the design stage. After the construction of this highway, it will be possible to get from Cheboksary to Moscow on a high-speed train in 4 hours. So, I would not consider the statement that we are lagging behind as the ultimate truth.

– Creating a favorable investment climate in the regions is one of the most important tasks today. And the

Corporation was established in 2011. Please, tell us what has been done during this time? What difficulties did you encounter?

– I have been working in the Development Corporation for only two years, and I have been acting as the CEO for 1.5 years. Before that, I worked for five years in the administration of the city of Cheboksary as Deputy Head for Economic Development and Finance. Of course, there are enough problems, but I don't want to complain, we are all able to solve them. The main point, in my opinion, is that among the regions there is fierce competition for investors. On the one hand, this is good, because the investment climate is indeed improving. However, I believe that there must still be some kind of centralization and planning when deciding on the location of enterprises in a given region. I also hold the opinion that the state should more actively participate in the investment process, invest in industrial enterprises.

Nevertheless, today the situation is such that we occupy the eighth place in the national rating of the investment climate in the regions of the Russian Federation and the first place in the environmental rating of the subjects of the Russian Federation in the Volga Federal District.

– And how do you attract domestic investors? And how interesting is the region for foreign partners? What areas

of the economy are most important to them?

– The choice in favor of Chuvashia has already been made by dozens of companies from the countries of near and far abroad, regions of Russia, which opened their productions for business in the territory of our Republic. I have already noted earlier that Chuvashia, first of all, is an agricultural region. And now we are working under two large agricultural projects. The first one is the construction of greenhouses of the Russian investor of the Renova Group of Companies with a volume of investments of 6 billion rubles. The second is just with the participation of foreign capital in the amount of 10 billion rubles: Sichuan Investment Railway Corporation is implementing an investment project to create a large agro-industrial complex for breeding dairy and meat cattle and processing enterprises.

Of course, the industrial park in the monotown of Kanash and the construction of the high-speed highway, which I have mentioned above, will give a serious impetus for the inflow of investments.

At this stage, we still have three industrial parks: two in Cheboksary and one in Kanash. An indisputable advantage for residents of these territories is that all communications are connected to the plots at the expense of the budget. In Kanash, TOSER has been approved, its participants will pay 7.6% instead of 30% of deductions from the payroll fund.

And, of course, we guarantee to all investors state support and privileges on property tax, income tax, etc.

For example, organizations that produce agricultural products using innovative technologies are exempt from property tax, provided that the share of revenues from the sale of these products makes up at least 70 percent of the total volume of products sold, and since 2008 they have attracted investments of at least 100 million rubles.

Investors can count on grants and concessional loans, as well as receive non-financial support measures in the form of leasing land without bidding.

As the Head of the Chuvash Republic, Mikhail Ignatiev, said: «Every investor will find opportunities to realize their plans in Chuvashia. They will be guaranteed favorable conditions for conducting successful business in the territory of our Republic». So we are open for cooperation!

– The year is slowly nearing completion. Do you sum up any preliminary results?

– The main result of this year is that the Development Corporation made a profit, we have an economic basis for work and a clear plan of action. Therefore, we confidently look into the future, set very realistic goals and objectives and will work further on their implementation.

Maria Bashkirova



ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ ГИГАНТА

Крупнейшее в Чувашии предприятие химической промышленности ПАО «Химпром» через два года перешагнет 60-летний рубеж. Несмотря на солидный возраст, оно стремительно развивается, увеличивая линейку продукции и выходя на новые рынки сбыта. Его экономические показатели демонстрируют положительную динамику уже несколько лет подряд. О недавних успехах и достижениях «Химпрома», а также о том, с чем завод собирается отпраздновать юбилей, нам рассказал **генеральный директор химического гиганта Сергей Науман.**



- Сергей Владимирович, какая продукция пользуется у ваших клиентов наибольшей популярностью? Есть ли у предприятия уникальные разработки и продукты?

- «Сердцем» нашего предприятия является хлоркаустическое производство. Хлор перерабатывается внутри завода с получением хлорметанов, которые находят повсеместное применение как сырье для получения хладагентов и фторопластов (фторсодержащих полимеров, которые относятся к группе конструкционных пластиков).

Другой «фаворит» - едкий натр, по-другому каустик, является товарным продуктом для нужд нефтехимической и химической промышленности, теплоэнергетики и т.д. Третий базовый продукт, в котором есть высокая потребность у заказчиков, - водород - также перерабатывается на заводе с получением перекиси водорода, необходимой для целлюлозно-бумажной промышленности. Кстати, перекись водорода на просторах РФ и СНГ производит только наше предприятие.

Крупнотоннажные отечественные производства кремний- и фосфорорганических

соединений, крайне востребованных во многих сферах промышленности, также сосредоточены исключительно на ПАО «Химпром». В ассортимент элементоорганических соединений предприятия входят трихлорсилан (кроме нас, его в России изготавливают лишь три предприятия), четыреххлористый кремний, фенилтрихлорсилан, этилсиликаты, различные кремнийорганические гидрофобизирующие составы, лаки и смолы, треххлористый фосфор, хлорокись фосфора, фосфорорганические ингибиторы солеотложений и т.д.

Из линейки продуктов, относящихся к спецхимии, у нас выделяются резинохимикаты: ацетонанил, дифенилгуанидин, новантокс. Они используются как антиоксиданты, ускорители вулканизации резиновых смесей в шинной промышленности. ПАО «Химпром» является неоспоримым лидером в области резинохимикатов на всем постсоветском пространстве и крупным представителем в мире.

- На какие рынки, отрасли и регионы ориентирован сбыт вашей компании?

- Потребителями продукции ПАО «Хим-

пром» являются предприятия химической, нефтегазодобывающей, легкой, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности. Кроме того, без наших продуктов не обходятся медицинская и химико-фармацевтическая, электротехническая и металлургическая промышленности, большую потребность в них испытывают представители строительной индустрии, теплоэнергетики, машиностроения и сельского хозяйства. Значительную долю в объеме отгруженной продукции занимает экспорт, всего мы производим и поставляем реагенты и другие виды продукции более чем в 30 стран мира. Предприятие активно сотрудничает с различными компаниями из Западной Европы, например, из Германии, Великобритании, Голландии, Швейцарии, Австрии, Италии, Финляндии, а также с соседями по бывшему Восточному блоку - Венгрии, Словакией, Чехией, Болгарией, Польшей. Азия и Средний Восток тоже охотно делают заказы. Это, в основном, компании из Турции, Южной Кореи, Ирана, Китая, Индии и др.

- «Химпром» уже более 10 лет является участником программы «Ответствен-

ная забота». Какая работа ведется по обеспечению экологической безопасности производства?

- На нашем предприятии вопросы экологии всегда были и остаются приоритетными. «Химпром» является примером системного и ответственного подхода к вопросам охраны окружающей среды на сложном с этой точки зрения производственном объекте. В 2008 году ОАО «Химпром» одним из первых в своей деятельности стало руководствоваться принципами программы «Ответственная забота» (Responsible care) - программы мировых производителей химической продукции, которая предполагает целый ряд добровольно выполняемых мер, направленных на сохранение окружающей среды, обеспечение безопасности и здоровья сотрудников и жителей близлежащих мест.

На предприятии действует система экологического менеджмента международного стандарта ISO 14001:2015. В соответствии с природоохранным законодательством осуществляется производственный экологический контроль. Ежегодно на мероприятия по защите окружающей среды направляется более 340 млн рублей.

В 2017 году между ПАО «Химпром», Министерством природных ресурсов и экологии РФ, Федеральной службой по надзору в сфере природопользования и Кабинетом министров Чувашской Республики было подписано соглашение о взаимодействии в сфере природопользования. В рамках данного соглашения предусмотрена реализация мероприятий, направленных на предотвращение возможного загрязнения предприятием почвы, грунтовых вод, а также пресечение возможных сверхнормативных выбросов. Общая сумма инвестиций составит 670 млн рублей.

«Химпром» регулярно участвует в международных и российских программах по сохранению природных ресурсов, реализует проекты по повышению безопасности производства, внедряет и способствует внедрению продукции, безопасной для людей и окружающей природы.

- Несколько слов о персонале. Какая работа ведется в плане кадров?

- Невозможно бы было осуществить ни один план, не имея тот коллектив, который сейчас сложился на заводе и ежедневно обеспечивает бесперебойную работу предприятия. Костяк в цехах – это замечательные люди, опытные работники, душой и сердцем прилепившие к своему непростому и ответственному делу. Им на смену постепенно приходит молодежь, появляются руководители нового формата – молодые, амбициозные и целеустремленные.

Большое значение придается вопросам повышения производительности труда. Предприятие является участником приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости», в рамках которой на ПАО «Химпром» начал действовать пилотный проект «Система

Leanproduction», который представляет собой фундамент бережливого производства. Производительность труда возросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 4%, средняя зарплата по предприятию по итогам полугодия превышает уровень средней зарплаты по Чувашской Республике.

Основной наш принцип в управлении персоналом – это его развитие. На заводе созданы все условия для того, чтобы обучаться, развиваться, получать необходимые знания и навыки и, в конечном итоге, повышать свой доход. На эти цели выделяется более 4 млн ежегодно. Помимо обязательных видов обучения, которые проходит практически весь списочный состав, руководители и специалисты проходят курсы повышения квалификации, обучаются по стратегическим для предприятия направлениям. Кроме того, на заводе можно получить профессию или обучиться смежной, ежегодно выделяются направления для обучения на бюджетных местах в Чувашском госуниверситете.

Администрация, как и прежде, подтверждает свою готовность нести звание стабильного и растущего предприятия, вовремя выплачивающего заработную плату и вовремя ее индексировующего, заботящегося о соответствии условий труда на каждом рабочем месте требованиям охраны труда и промышленной безопасности. На заводе для сотрудников сохраняются социальные гарантии – путевки в летние оздоровительные лагеря для детей, в санатории-профилактории для работников.

- Ваш завод имеет давнюю историю и успешно функционирует в настоящее время. А как обстоят дела с состоянием основных фондов?

- «Химпром» немолод, заводу 58 лет, и поддержание его огромной производственной и инженерной инфраструктуры требует значительных финансовых вливаний. Территория «Химпрома» занимает 426 га земли, это более 40 км железнодорожного полотна, около 100 км заасфальтированных пешеходных и автомобильных дорог, это множество установок, огромная инфраструктура, часть которой сейчас очень сильно отягощает работу всего завода. Необходимо, чтобы имеющиеся основные фонды продолжали жить и работать в стабильном, надежном режиме.

С 2015-16 годов начата работа как по обновлению и наращиванию мощности имеющихся установок, так и по внедрению совершенно новых производств. Несмотря на то, что сумма средств, выделяемых на ремонт и реконструкцию, увеличивается и составляет порядка 600 млн в год, в предыдущие годы объем ремонтов был недостаточно высок.

В 2018-2020 гг. в рамках масштабной программы «Реновация» планируется вложить порядка 2,5 млрд рублей в обновление основного и вспомогательного оборудования, ремонт зданий и сооружений, производственных цехов. Реализация данного проекта позволит повысить эффективность промышленной безопасности, провести мо-

● ● ●

«Химпром»
принимает
активное участие
в обеспечении
экономического
роста, развития
и социального
благополучия
республики и страны
- это налоговые
поступления в
бюджет, социальные
программы,
крупнейшие
инвестиционные
проекты, рабочие
места, обеспечение
экологической
безопасности,
благотворительность
и многое другое.

● ● ●

дернизацию производства, инфраструктуры, энергетики, логистики и информационного обеспечения.

- Сергей Владимирович, расскажите, пожалуйста, о последних успехах и достижениях «Химпрома».

- За последние несколько лет был реализован целый ряд инвестиционных проектов. В частности, в производстве хлорметанов удалось увеличить наработку товарной продукции на 10%. В текущем году на данном производстве планируется модернизировать систему конденсации хлорметанов, что позволит увеличить наработку продукции еще на 5%. Здесь же планируется внедрение уникальной системы-советника управления технологическим процессом на основе искусственного интеллекта.

В цехе по производству перекиси водорода после ввода схемы получения абсолютного изопропилового спирта продолжается поэтапная модернизация, теперь уже направленная на увеличение выпуска высокорентабельной перекиси водорода. В связи с ростом продаж абсолютного изопропилового спирта были увеличены склады хранения готовой продукции.

С целью наращивания отгрузок продукции на экспорт и увеличения доли присутствия ПАО «Химпром» на мировом рынке резинохимикатов проведен целый комплекс технических мероприятий по увеличению выпуска дифенилгуанидина и ацетонанила соответственно.

Кроме того, с начала 2018 года реализуется ряд небольших, но значимых для пред-

приятия энергосберегающих инвестиционных проектов.

- Что происходит на предприятии сейчас, и какие цели вы ставите на ближайшую перспективу?

- У нас завершено строительство первого на территории стран СНГ производства гипохлорита кальция, к концу года планируем получить первую партию продукта. ГХК – это реагент для нейтрализации стоков при золотодобыче. На сегодняшний день российский рынок золотодобычи полностью зависит от производителей из Китая, а после запуска производства мы сможем удовлетворять до 70% потребностей внутреннего рынка.

В текущем году планируется старт крупного инвестиционного проекта по модернизации кремнийорганического производства с увеличением выпуска всей линейки продукции, особенно электроизоляционных лаков, фенилтрихлорсилана и этилсиликатов. В результате реализации проекта к моменту выхода на плановые показатели загрузка мощностей возрастет на 70%, что позволит нарастить экспортные отгрузки на 50%.

Очень много проектов различной направленности сейчас находятся в разработке. Один из следующих наших проектов – это новая установка по производству перекиси водорода антрахинонным способом. Он находится в высокой степени готовности, и планируется приступить к его плодотворной реализации в начале следующего года. В рамках проекта запланирован монтаж новой установки по генерации водорода, то

есть мы будем использовать водород уже не с электролиза, а производить его из природного газа – в три раза больше, чем мы производим сейчас.

Много обсуждений по поводу того, что развивать в следующую очередь. Есть сторонники замены электролиза на более современный мембранный. Обсуждаются концепции по развитию углубленных продуктов переработки кремнийорганического комплекса. У нас, как я уже упоминал, очень хорошие компетенции по резинохимикатам, и мы занимаем с ними немалую долю рынка, в том числе мирового, поэтому есть идеи еще больше развиваться в этом направлении. Также есть предложения по созданию установок малотоннажной химии и быстроперенастраиваемых на различные продукты производств. Сейчас рассматривается целесообразность внедрения всех этих проектов и рационализаторских предложений для того, чтобы строительство и обновление завода не останавливалось.

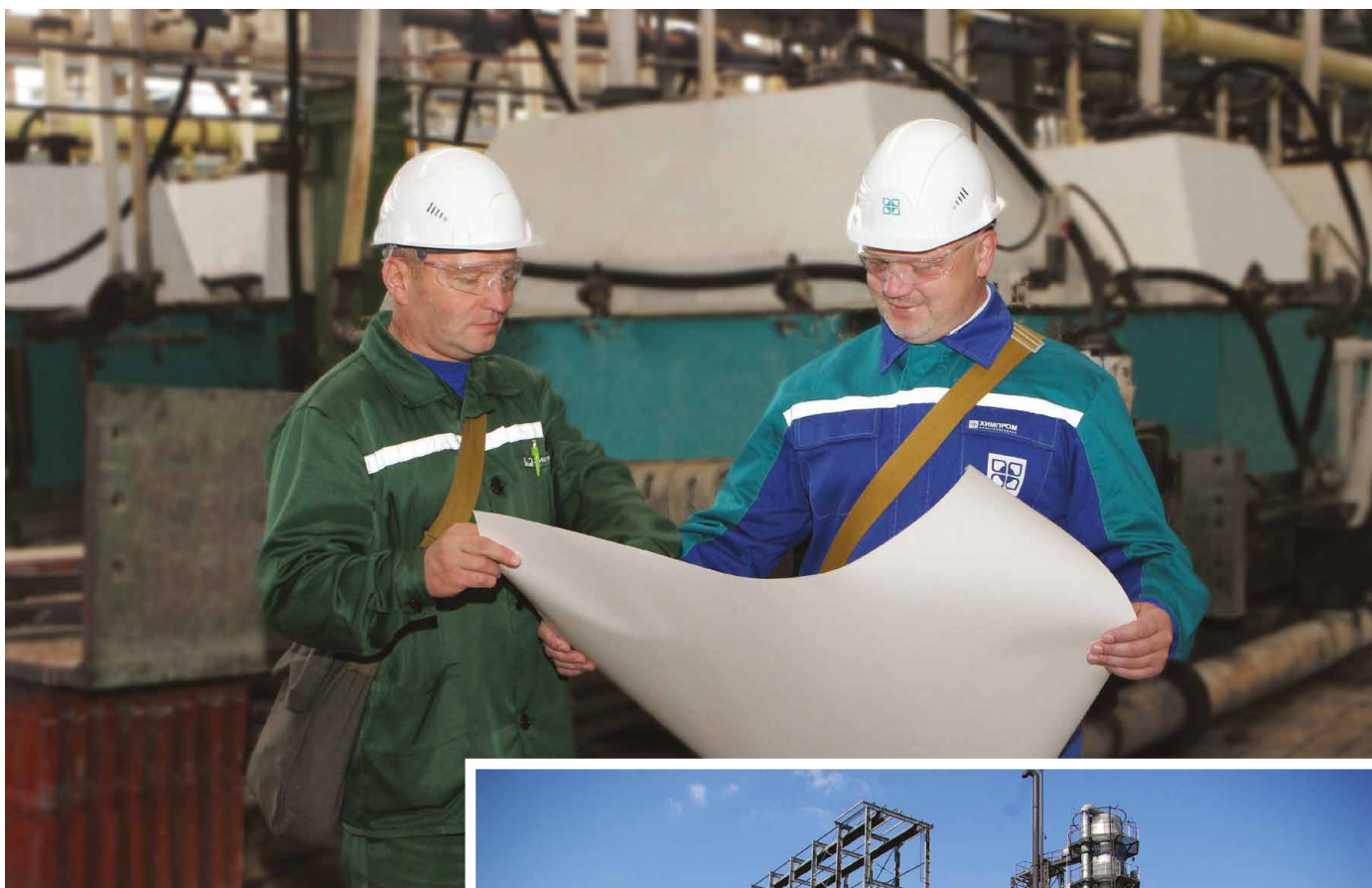
В качестве перспективных направлений развития руководством предприятия рассматриваются такие направления, как малотоннажная и спецхимия, газохимия, биоразлагаемые полимеры. Эти сегменты заняли достойное место в промышленной индустрии развитых и развивающихся стран и только набирают обороты на рынке РФ. Несмотря на то, что организация производства данных продуктов требует внедрения самых современных технологий, мы верим, что в этих направлениях будущее химической отрасли.

Ульяна Кухтина



GIANT'S GLOBAL PLANS

PJSC Khimprom is the largest chemical enterprise in Chuvashia, in two years it will reach the 60-year milestone. Despite its considerable age, it is rapidly developing, increasing its product line and entering new markets, its economic indicators show a positive trend for several years in a row. **Sergey Nauman, CEO of the chemical giant**, told us about the recent success and achievements of Khimprom, and also about how the plant is going to celebrate with its anniversary.



– Mr Nauman, which products are the most popular with your customers? Does the company have unique designs and products?

– The «heart» of our company is chlorine-caustic production. Chlorine is processed inside the plant to produce chloromethanes, which are widely used as raw materials for the production of cooling agents and fluoroplastics (fluorine-containing polymers, which belong to the group of engineering plastics).

Another «favorite» – caustic soda, or caustic, it is a marketable product for the needs of the petrochemical and chemical industries, thermal power, etc. The third basic product, in which there is a high demand from customers – hydrogen. It is also processed at the plant to produce hydrogen peroxide, which is necessary for the pulp and paper industry. By the way, our company is the only producer of hydrogen peroxide in the Russian Federation and the CIS.

Large-tonnage domestic production of silicon and organophosphorus compounds,



which are in great demand in many industries, are also produced exclusively at PJSC Khimprom. The assortment of organoelement compounds of the enterprise includes trichlorosilane (besides us, only three enterprises in Russia produce it), silicon tetrachloride, phenyltrichlorosilane, ethyl

silicates, various organosilicon hydrophobic compounds, varnishes and resins, phosphorus trichloride, phosphorus oxychloride, organophosphorus inhibitors, etc.

From the line of products related to special chemistry, we distinguish resin-chemicals: acetanil, diphenylguanidine, novantox.

They are used as antioxidants, rubber vulcanization accelerators in the tire industry. PJSC Khimprom is the undisputed leader in the field of rubber chemicals throughout the post-Soviet space, and a major player in the world.

– What markets, industries and regions are your company's sales targeting?

– Consumers of PJSC Khimprom products are enterprises of the chemical, oil and gas, light, pulp and paper and woodworking industries. In addition, the medical and chemical-pharmaceutical, electrical and metallurgical industries do not do without our products; they are needed by representatives of the construction industry, thermal power engineering, mechanical engineering and agriculture. A significant share of the volume of products shipped is exported. In total, we produce and supply reagents and other types of products to more than 30 countries of the world. The company actively cooperates with various firms from Western Europe, for example, from Germany, Great Britain, the Netherlands, Switzerland, Austria, Italy, Finland, as well as with neighbors in the former Eastern bloc – Hungary, Slovakia, the Czech Republic, Bulgaria, Poland. Asia and the Middle East also make orders willingly. These are mainly companies from Turkey, South Korea, Iran, China, India, etc.

– Khimprom has been a member of the Responsible Care program for over 10 years. What work is being done to ensure environmental safety of production?

– Environmental issues have always been and remain a priority at our company. Khimprom is an example of a systematic and responsible approach to environmental issues at a complex, from this point of view, production facility. In 2008, OJSC Khimprom was one of the first in its activities to be guided by the principles of the Responsible Care program, a program of global manufacturers of chemical products, which involves a number of voluntary measures aimed at preserving the environment and ensuring safety and the health of employees and residents in nearby areas.

The company has an environmental management system of the international standard ISO 14001:2015. In accordance with environmental legislation, industrial

environmental monitoring is carried out. Every year, more than 340 million rubles are spent on measures to protect the environment.

In 2017, PJSC Khimprom, the Ministry of Natural Resources and Ecology of the Russian Federation, the Federal Service for Supervision of Natural Resources Management and the Cabinet of Ministers of the CR signed the Agreement on Cooperation in the Field of Natural Resources Management. Under this agreement, the implementation of measures aimed at preventing possible contamination of the soil and groundwater by the enterprise, as well as the suppression of possible excess emissions. The total investment will amount to 670 million rubles.

Khimprom regularly participates in international and Russian programs for the preservation of natural resources, implements projects to improve production safety, introduces and promotes the introduction of products that are safe for people and the environment.

– A few words about the staff. What work is being done in terms of personnel?

– It would have been impossible to implement any plan without having a team that has now been established at the plant and ensures the uninterrupted operation of the enterprise on a daily basis. The backbone of the workshops is remarkable people, experienced workers, attached to their uneasy and responsible business with heart and soul. They are gradually replaced by young people, new leaders emerge – young, ambitious and goal-oriented.

Great importance is paid to increasing labor productivity. The company is a member of the priority program Improving Labor Productivity and Employment Support, under which the pilot project Leanproduction System, which is the foundation of lean production, has started to operate at PJSC Khimprom. Labor productivity has increased compared to the same period last year by 4%, the average salary for the company in the first half of the year exceeds the level of the average salary in the Chuvash Republic.

Our main principle in personnel management is its development. The plant has all the conditions to learn, develop, acquire the necessary knowledge and skills and, ultimately, increase your income. More than 4 million annually are

allocated for these purposes. In addition to the mandatory types of training that almost the entire list of employees goes through, managers and specialists undergo advanced training courses and are trained in strategic areas for the enterprise. In addition, at the plant you can get a profession or learn an adjacent one, some areas for training are allocated annually as state-funded places in the Chuvash State University.

The administration, as before, confirms its readiness to bear the title of a stable and growing enterprise, paying wages on time and indexing them in time, taking care of the compliance of working conditions at each workplace with the requirements of labor protection and industrial safety. Social guarantees for employees are preserved at the plant – package tours to summer recreation camps for children, health resorts for employees.

– Your plant has a long history and is operating successfully. And what about the state of fixed assets?

– Khimprom is not young, the plant is 58 years old, and the maintenance of its huge industrial and engineering infrastructure requires significant financial investments. The territory of Khimprom occupies 426 hectares of land, it's more than 40 km of railroad tracks, about 100 km of asphalted pedestrian roads and highways, a lot of installations, a huge infrastructure, some of which are now a burden for the entire plant. It is necessary that the existing fixed assets continue to live and work in a stable, reliable mode.

In 2015–16, we started the work both on updating and increasing the capacity of existing facilities, and introducing completely new productions. Despite the fact that the amount of funds allocated for repairs and reconstruction is increasing and amounts to about 600 million per year, in previous years the amount of repairs was not high enough.

In the years 2018-2020, in the framework of the large-scale Renovation program, it is planned to invest about 2.5 billion rubles in the renewal of the main and support equipment, repair of buildings and structures, production shops. The implementation of this project will improve the efficiency of industrial safety, modernize production, infrastructure, energy, logistics and information support.



– Mr Nauman, please tell us about the latest success and achievements of Khimprom.

– Over the past couple of years, a number of investment projects have been implemented. In particular, in the production of chloromethanes, it was possible to increase the operating life of marketable products by 10%. In the current year, it is planned to modernize the chloromethane condensation system at this production facility, which will increase the operating life by another 5%. It is also planned to introduce a unique advisor-system for process control based on artificial intelligence.

In the shop for the production of hydrogen peroxide, after the introduction of the scheme for producing absolute isopropyl alcohol, a phased modernization continues, now aimed at increasing the production of highly profitable hydrogen peroxide. In connection with the growth in sales of absolute isopropyl alcohol, warehouses for storage of finished products were increased.

In order to increase the shipment of products for export and increase the presence of PJSC Khimprom in the global market of rubber chemicals, a whole set of technical measures was taken to increase the production of diphenylguanidine and acetanil, respectively.

In addition, since the beginning of 2018, a number of small, but significant for the enterprise energy-saving investment projects have been implemented.

– What is happening at the enterprise now and what goals do you set for the near future?

– We have completed the construction of the first calcium hypochlorite production in the CIS countries, by the end of the year we plan to receive the first batch of the product. Calcium hypochlorite is a reagent for neutralizing waste during gold mining. Today, the Russian gold mining market is completely dependent on manufacturers from China, and after starting production, we can meet up to 70% of the needs of the domestic market.

This year, it is planned to launch a large-scale investment project to modernize the organosilicon production with an increase in the output of the entire product line,

especially electrical insulating varnishes, phenyltrichlorosilane and ethyl silicates. As a result of the project implementation, by the time it reaches the planned targets, capacity usage will increase by 70%, which will allow increasing export by 50%.

A lot of projects of various areas are currently under development. One of our next projects is a new installation for the production of hydrogen peroxide with the anthraquinone method. It is on a high stage of readiness, and it is planned to begin its fruitful implementation by the end of this year. As part of the project, it is planned to install a new plant for the generation of hydrogen, that is, we will not use hydrogen any longer from electrolysis, but will produce it from natural gas – the volume of production will be three times higher.

There is a lot of discussion about what to develop next. There are supporters of the replacement of electrolysis for a more modern membrane. The concepts for the development of in-depth products of processing of the organosilicon complex are discussed. We, as I have already mentioned, have very good competencies in rubber chemicals, and we occupy a considerable share of the market with them, including the world market, so there are ideas to develop further in this area. There are also proposals for the creation of plants of light tonnage chemistry and quickly converted to various products of production. The feasibility of introducing all these projects and rationalization proposals so that the construction and renovation of the plant does not stop is being considered.

The management of the enterprise considers such areas as low-tonnage and special chemistry, gas chemistry, biodegradable polymers as promising areas of development. These segments have taken a worthy place in the industry of developed and developing countries and are only gaining momentum in the Russian market. Despite the fact that the organization of production of these products requires the introduction of the most modern technologies, we believe that in these areas the future of the chemical industry.

Ulyana Kukhtina

Khimprom
takes an active
part in ensuring
economic growth,
development and
social well-being
of the republic and
the country – these
are tax revenues to
the budget, social
programs, major
investment projects,
jobs, ensuring
environmental
safety, charity and
much more.



ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ИННОВАЦИЙ И КАЧЕСТВА: НОВОЧЕБОКСАРСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГЕРБИЦИДОВ ПРАЗДНУЕТ ЮБИЛЕЙ



В жизни каждого предприятия, работающего на земле, рано или поздно наступает момент, когда приходится прибегать к помощи средств защиты растений. Выбор последних в нашей стране как будто достаточен, однако особое внимание хочется уделить производству Новочебоксарского завода FMC (Чувашия), чьи гербициды давно и прочно заслужили хорошую репутацию.

Предприятие это в полном смысле слова инновационное, является эталоном ведения бизнеса по рецептам крупнейших международных компаний, его продукция знакома практически всем, кто так или иначе интересуется земледелием и агрозащитой. О том, как производство устроено, чем оно отличается от конкурентов и как влияет на рынок препаратов агрозащиты в России, рассказывает генеральный директор компании Сергей Скобелев.

- Сергей Петрович, ваш завод построен в соответствии с мировыми стандартами. Что это дает на практике? В чем его отличие от российских заводов аналогичного профиля, что может делать он, и чего не могут другие?

- Мировые стандарты в моём понимании заключаются, в первую очередь, в организации работы, в выстроенных производственных и бизнес-процессах. Завод изначально создавался как составная часть глобальной цепи поставок зрелой международной компании, поэтому он проектировался, строился и эксплуатировался так, как это делают в странах с высоким уровнем развития промышленности.

В середине 90-х годов прошлого века во французской провинции Эльзас была построена первая в Европе площадка по производству гербицидов на основе сульфонилмочевин, и после окончания строительства те же инженеры и технологи взялись за аналогичный завод в Новочебоксарске. Это было всего несколько лет спустя, в 1998 году. Во время возведения объекта использовалось

стандартизованное производственное оборудование и сырьё, которое поставляли те же фирмы, что и во Франции, те же технологии, методы управления и контроля и даже типовая «западная» организационная структура. Это позволило сразу получить гарантированный результат по производительности, качеству, экономичности, управляемости. За 20 лет работы система не дала ни одного сбоя: потребитель всегда получал продукцию премиального качества.

При производстве средств защиты растений на предприятиях со слабой технологией и контролем существует колоссальный риск взаимного загрязнения продукции. Это связано с тем, что на одной производственной площадке обращаются биологически активные материалы различного механизма действия, которые вследствие особенностей технологии или ошибки персонала могут загрязнить готовые препараты, находящиеся на стадии синтеза действующих веществ, при приготовлении препаративной формы или при фасовке. На нашем заводе действует, на мой взгляд, самая лучшая в России система контроля подобных рисков, во многом сходная с практиками, применяемыми в фармацевтической индустрии. Мы знаем, как любая потенциально возможная примесь может воздействовать на культурные растения, и гарантируем, что её там не будет. В арсенале средств по контролю за качеством продукции присутствует биотестирование: перед отправкой потребителю препараты в лабораторных условиях рас-

пыляют на посевах культур, чтобы доказать их абсолютную безвредность для профильной культуры.

Кроме качества, встроенного в процесс производства, у Новочебоксарского завода FMC есть ещё одно существенное преимущество: мы – часть глобальной организации, производителя средств защиты растений (СЗР) номер 5 в мире. Мы работаем совместно с другими европейскими заводами компании и не просто держимся за формулу успеха 20-летней давности, нет, мы постоянно развиваемся. Мы начали работать над внедрением концепций производственной системы и бережливого производства более 10 лет назад, когда они были на пике популярности на Западе и ещё не были широко известны в России.

Ещё один пример. Выполнение требований безопасности производственных процессов не всегда является очевидным для потребителя, но этот фактор важен для сотрудников компании и для общества. В 2017 году Минтруд России стал официальным партнёром глобальной инициативы Vision Zero, концепции «нулевого травматизма». Программа была разработана Международной ассоциацией социального обеспечения. Корпорация FMC прилагает значительные усилия по снижению профессиональных рисков через «иерархию контроля», широко известную систему управления рисками. Лозунг FMC «Think. Safe» – «Думайте о безопасности» – это первое, что бросается в глаза на любой про-

Новочебоксарский завод стал аналогом предшественника, возведенного за несколько лет до этого во французской провинции Эльзас. Материалы, оборудование, технологические процессы, методы управления и контроля – все было перенесено на российскую землю и успешно заработало.

мышленной площадке компании. Следуя этому принципу, завод в Новочебоксарске поддерживает «нулевой травматизм» уже в течение 7,5 тысяч дней или более 20 лет. Это значит, что у нас не было ни одного несчастного случая за всю историю работы.

- Какие возможности и проблемы существуют у компаний с иностранным капиталом, размещающих производство в Чувашской республике? С чем сталкивались вы?

- Изначально трудности заключались в отсутствии доступа к качественным услугам на местном рынке. Приходилось завозить из-за границы практически всё, вплоть до упаковки. Создавать собственные службы, которые компенсируют отсутствие услуг. Так, мне кажется, работали все предприятия, как зарубежные, так и российские. За прошедшие годы мы провели работу по частичному отказу от импорта и по многим направлениям работаем теперь с российскими компаниями. Но наиболее чувствительные позиции, такие как технологическое оборудование, химическое сырьё, мы всё ещё импортируем.

По ряду факторов Чувашия – привлекательное место для инвестиций в производство, в том числе со стороны иностранных компаний. Наш опыт это доказывает. Однако чтобы поддерживать эту привлекательность, необходимо развивать инфраструктуру. Завод FMC находится в крупном химическом кластере в промышленной части города Новочебоксарска, но и здесь периодически приходится решать разнообразные вопросы: водоснабжение, дорожное строительство, размещение и обезвреживание отходов. Производственная инфраструктура является важным компонентом, определяющим развитие экономики, и предприятия не должны решать эти вопросы в одиночку.

Кстати, хочу отметить, что даже промышленный дизайн, внешний вид наших предприятий – возможно, не самая важная вещь, но она, безусловно, формирует имидж республики.

- Влияет ли завод на развитие отрасли в Чувашии и России в целом? Как?

- Мы влияем, в первую очередь, на развитие отечественного сельского хозяйства, предоставляя сельхозтоваропроизводителям эффективные средства защиты важнейших культур. В прошлом Новочебоксарский завод СЗР был первым и единственным производителем в России и СНГ ряда популярных препаратов для зерновых, таких как «Гранстар» (трибенурон-метил).

Опираясь на собственный опыт управления рисками загрязнения продукции, в 2014 г. специалисты завода приняли участие в подготовке российского издания отраслевого стандарта «Предотвращение загрязнения при производстве продукции для защиты рас-

тений», разработанного компанией CropLife International.

- Ваша фирма входит в Российский союз производителей химических средств защиты растений. Какие преимущества это дает, какие тенденции видите у коллег и в индустрии в целом?

- Совершенно очевидно, что конкуренция не исключает наличия общих проблем и потребностей, которые проще решать сообща. Российский союз производителей химических средств защиты растений является площадкой для обсуждения и работы над проблемами, актуальными для отрасли, такими как создание условий для развития производства в России, безопасное обращение с пестицидами и агрохимикатами, решение экологических вопросов. Совместно с Ассоциацией европейского бизнеса в России Российский союз стал учредителем компании «Экополе», осуществляющей сбор и переработку тары из-под пестицидов.

- Какие изменения произошли в компании после слияния с FMC? Как это отразилось на работе с клиентами?

- Почти два десятилетия завод принадлежал американской компании «Дюпон». Она его строила и до определенного момента развивала. Год назад корпорация FMC приобрела работающий и эффективный бизнес, включающий в себя права на продукцию, научно-исследовательские лаборатории с рядом перспективных разработок, производственные мощности по синтезу действующих веществ и формуляции препаратов, а также отделы продаж. Новые препараты идеально дополнили линейку СЗР компании FMC, предложение средств защиты растений стало более сбалансированным. Сам процесс слияния был проведён таким образом, что новая часть бизнеса средств защиты растений FMC ни на день не потеряла способности производить и поставлять продукцию своих традиционных торговых марок.

- Известно, что к препаратам защиты растений рано или поздно возникает резистентность, их нужно обновлять. Занимаетесь ли вы разработками новых линейек продукции? Кто за это отвечает?

- FMC входит в немногочисленную группу научных (R&D) агрохимических компаний, тех, которые самостоятельно разрабатывают и выводят на рынок новые патентованные молекулы и технологии. В портфеле препаратов компании уже сейчас имеются новейшие разработки. Работа по поиску новых перспективных веществ ведётся в Научно-технологическом центре в Ньюарке, США. Кроме того, научно-исследовательские центры и испытательные лаборатории имеются в ряде других стран. Европейский научный центр расположен в Дании.

- Каков потенциал развития бизнеса компании? Какие направления сейчас в приоритете или являются перспективными? Что планируете на ближайшее будущее?

- Потенциал развития корпорации FMC на глобальном уровне просто впечатляющий. В этом году компания зарегистрировала в США первый в мире комбинированный препарат на основе пиретроидного инсектицида бифентрин и бактерии *Bacillus spp.* И в этом же году учёные компании номинированы на присуждение премии журнала *Agrow* в четырех категориях: лучшая библиотека новых молекул, лучшая инновационная формуляция для технологии СЗР (за технологию формуляции 3RIVE 3D®), лучшая инновационная технология внесения СЗР (3RIVE 3D®) и лучшая программа сопровождения продуктов FMC в Пакистане. Победители премии будут названы в ноябре этого года.

Что касается перспектив развития компании на рынке России и стран СНГ, все атрибуты, необходимые для успешного роста компании, налицо: большой портфель препаратов, сильная квалифицированная команда специалистов в регионах, установившиеся и развивающиеся каналы продаж, широкая клиентская база, конкурентные цены.

В ноябре этого года в рамках проводимой XXV Международной выставки «ЮГАГРО-2018» (г. Краснодар) компания FMC открывает широкомасштабную выставочную экспозицию. На ней будут представлены новинки нашей продукции, а также новый взгляд на применение сульфонилмочевинных гербицидов – технология PrecisionPac®. Эта технология позволит агрономам создавать собственные комбинации гербицидов для конкретных культур и учитывать особенности полей, на которых они работают.

Компания FMC предлагает новые инновационные решения практически во всех сегментах пестицидного бизнеса. В частности, уже до конца этого года мы ожидаем регистрации шести новых препаратов, в том числе нескольких комбинированных гербицидов для зерновых культур, сахарной свеклы, а также комбинированного гербицида для защиты гибридов подсолнечника, возделываемых по технологии Экспресс™, и фунгицида для картофеля и подсолнечника.

Мы демонстрируем рост по всем направлениям, во всех регионах, по всем культурам. Работаем над укреплением и дальнейшим развитием команды специалистов в России и странах СНГ. FMC планирует дальнейшее развитие предприятия в Новочебоксарске. Изучаются возможности для локализации производства и расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Ульяна Кухтина

TWENTY YEARS OF EFFICIENCY, INNOVATION AND QUALITY: **NOVOCHEBOKSARSK HERBICIDE MANUFACTURER CELEBRATES ANNIVERSARY**

In the life of every agricultural enterprise, sooner or later there is a moment when it is necessary to resort to the help of crop protection products. The selection of the latter in our country seems to be sufficient, but we would like to pay special attention to the production of the Novocheboksarsk FMC plant (Chuvashia), whose herbicides have long and firmly earned a good reputation.



An enterprise is innovative in every sense of the word, it is the benchmark for doing business according to the recipes of the largest international companies, its products are familiar to almost everyone who is somehow interested in farming and agro-protection. The Plant General Manager Sergey Skobelev speaks about how the production is arranged, how it differs from the competitors, and how it affects the market of agro-protection products in Russia.

– Mr Skobelev, your plant is built in accordance with international standards. What does this give in practice? How does it differ from Russian plants of a similar profile, what can it do what cannot do others?

– The world standards in my understanding consist, first of all, in the organization of work, in the established production and business processes. The plant was initially created as an integral part of a global supply chain of a mature international company, so it was designed, built and operated as it is done in countries with a high level of industrial development.

In the mid-1990s, the first sulfonylurea-based

herbicide production site in Europe was built in the French province of Alsace, and after the construction was completed, the same engineers and technologists took on a similar plant in Novocheboksarsk. It was just a few years later, in 1998. During the construction of the facility, standardized production equipment and raw materials were used, which were supplied by the same companies as in France, the same technologies, management and control methods, and even a typical «Western» organizational structure. This allowed us to immediately get a guaranteed result in performance, quality, efficiency, manageability. For 20 years of operation, the system has not given a single failure: the consumer has always received products of premium quality.

In the production of crop protection agents in enterprises with poor technology and control, there is a tremendous risk of mutual contamination of products. This is due to the fact that biologically active materials of different mechanisms of action circulate at the same production site, which, due to the nature of the technology or human error, may contaminate the finished products that are at the stage of

the synthesis of the active substances, or when the preparative form is being created, or when packed. In my factory, in my opinion, the best in Russia control system of such risks operates, in many respects similar to the practices used in the pharmaceutical industry. We know how any potential admixture can affect cultivated plants, that's why we ensure that it will not be there. Biotesting is present in the arsenal of means for controlling the quality of products: before being shipped to the consumer, under laboratory conditions preparations are sprayed onto the crops to prove their absolute harmlessness to the profile culture.

In addition to the quality embedded in the production process, the Novocheboksarsk FMC plant has another significant advantage: we are part of the global organization, the 5th manufacturer of crop protection agents (CPA) in the world. We work together with other European factories of the company, and not just cling to the formula of success, which was created 20 years ago, no, we are constantly evolving. We began to work on introducing the concepts of the production system and lean manufacturing more than 10 years ago, when

The Novocheboksarsk plant became an analogue of its predecessor, built several years before in the French province of Alsace. Materials, equipment, technological processes, management and control methods – everything was transferred to the Russian land and started working successfully.

they were very popular in the west and were not yet widely known in Russia.

Here is one more example. Compliance with the safety requirements of production processes is not always obvious to the consumer, but this factor is important for company's employees and for society. In 2017, the Ministry of Labor of Russia became the official partner of the global initiative Vision Zero, the concept of «zero accident». The program was developed by the International Social Security Association. FMC has made significant efforts to reduce occupational risks through a «hierarchy of control», a well-known risk management system. The slogan of FMC is «Think. Safe», it is the first thing that catches the eye on any industrial site of the company. Following this principle, the Novocheboksarsk plant has been supporting the concept of «zero accident» for 7.5 thousand days, or more than 20 years. This means that we have not had a single accident in the entire history of work.

– What opportunities and problems exist for companies with foreign capital, placing production in the Chuvash Republic? What did you come across?

– The initial difficulty was the lack of access to quality services in the local market. I had to import almost everything from abroad, including packaging. We had to create our own services that compensate for the lack of services. So, it seems to me that all enterprises, both foreign and Russian, worked. Over the past years we have carried out work to partially abandon imports and in many areas we are now working with Russian companies. But we still import the most sensitive items, such as manufacturing equipment, chemical raw materials.

For a number of factors, Chuvashia is an attractive place to invest in production, including for foreign companies. Our experience proves it. However, in order to maintain this attractiveness, it is necessary to develop the infrastructure. The FMC plant is located in a large chemical cluster in the industrial part of the city of Novocheboksarsk, but here, from time to time, various issues have to be resolved too: water supply, road construction, waste disposal. The production infrastructure is an important component that determines the development of the economy, and enterprises should not solve these issues alone.

By the way, I want to note that even industrial design, the appearance of our enterprises is perhaps not the most important thing, but it certainly forms the image of the Republic.

– Does the plant influence the development of the industry in Chuvashia and Russia as a whole? How?

– We influence, first of all, the development of domestic agriculture by providing agricultural producers with effective means of protecting the most important crops. In the past, Novocheboksarsk CPA plant was the first and

only manufacturer of a number of popular preparations for cereals, such as Granstar (tribenuron methyl) in Russia and the CIS.

In 2014, basing on their own experience in managing the risks of product contamination, plant specialists took part in the preparation of the Russian edition of the industry standard Contamination Prevention in the Manufacture of Crop Protection Products developed by CropLife International.

– Your company is a member of the Russian Union of Manufacturers of Chemical Crop Protection Products. What advantages does it give, what trends do you see among your colleagues and in the industry as a whole?

– It is clear that competition does not exclude common problems and needs that are easier to solve together. The Russian Union of Manufacturers of Chemical Crop Protection Products is a platform for discussing and working on issues relevant to the industry, such as creating conditions for the development of production in Russia, safe work with pesticides and agrochemicals, and solving environmental issues. Together with the Association of European Businesses in Russia, the Russian Union became the founder of the Ecopole company that collects and processes pesticide containers.

– What changes have occurred in the company after the merger with FMC? How did this affect the work with clients?

– For nearly two decades, the plant belonged to the American company DuPont. It built the plant and developed it to a certain point. A year ago, FMC acquired a working and efficient business, which includes product rights, research laboratories with a number of promising developments, production facilities for the synthesis of active substances and formulation of agents, as well as sales departments. New products perfectly complemented the CPA line of the company FMC, the supply of crop protection products has become more balanced. The merger process itself was carried out in such a way that the new part of the FMC crop protection business did not lose the ability to produce and supply products of its traditional brands for a single day.

– It is known that sooner or later the resistance to plant protection agents appears, they need to be updated. Do you develop new product lines? Who is responsible for this?

– FMC is a member of a small group of agrochemical R&D companies, those that independently develop and market new patented molecules and technologies. The company's portfolio of products already includes the latest developments. Work on the search for promising new substances is

conducted at the Scientific and Technological Center in Newark, USA. In addition, research centers and testing laboratories are available in a number of other countries. The European Science Center is located in Denmark.

– What is the development potential of the company? What directions are now in priority or considered as promising? What are your plans for the near future?

– The Novocheboksarsk plant became an analogue of its predecessor, built several years. The development potential of FMC at the global level is simply impressive. This year, the company registered in the USA the world's first combined preparation based on the pyrethroid insecticide bifenthrin and the bacteria *Bacillus* sp. And in the same year, scientists of the company were nominated for the Agrow magazine award in four categories: Best R&D Pipeline, Best Formulation Innovation (for the 3RIVE 3D® formulation technology), Best Application Technology Innovation (3RIVE 3D®) and Best Stewardship Programme (FMC Pakistan Integrated Stewardship). The winners of the award will be announced in November of this year.

As for the company's development prospects in the market of Russia and the CIS countries, all the attributes necessary for successful growth of the company are obvious: a large portfolio of products, a strong, qualified team of specialists in the regions, well-established and developing sales channels, a wide client base, competitive prices.

In November of this year, as part of the 25th International Exhibition YugAgro 2018 (Krasnodar), FMC opens a large-scale exhibition. It will feature new products, as well as a new look at the use of sulfonylurea herbicides – PrecisionPac® technology. This technology will allow agronomists to create their own combinations of herbicides for specific crops and take into account the characteristics of the fields in which they work.

FMC offers new innovative solutions in almost all segments of the pesticide business. In particular, by the end of this year we expect registration of 6 new products, including several combined herbicides for grain crops, sugar beet, as well as a combined herbicide for the protection of sunflower hybrids cultivated by Express Technology™, and a fungicide for potatoes and sunflower.

We are showing growth in all areas, in all regions, in all cultures. We are working to strengthen and further develop a team of specialists in Russia and the CIS countries. FMC plans further development of the enterprise in Novocheboksarsk. Opportunities for localization of production and expansion of the range of products are being studied.

Ulyana Kukhtina

И СТРОИТ ДОМ НАДЕЖНЫЙ ДРУГ...

Строительный рынок России не знает недостатка в компаниях, предлагающих свои услуги по возведению многоэтажных домов, промышленных и социальных объектов. Однако не так много фирм могут похвастаться, что их репутация прошла проверку временем. Одна из таких организаций – компания «ТУС» из Чувашии. В этом году ей исполнилось 26 лет. За этот долгий срок один из самых стабильных и надежных застройщиков России прошел большой путь и добился высокого признания как со стороны партнеров и заказчиков, так и со стороны конкурентов.



Лучше, чем ты сам, никто не построит и не проконтролирует, и руководство приняло решение совместить при работе над проектами функции заказчика-застройщика, инвестора, генерального подрядчика и риэлтора, а также организовать собственное производство строительных материалов. Сейчас строительная компания «ТУС» располагает заводом строительной керамики «КЕТРА» и двумя оснащенными производственными базами.

ТОЧКА ОТСЧЕТА – ПОМОЩЬ АРМЕНИИ

Официальная дата основания компании «ТУС» - 1992 год, но спланирование ядра коллектива началось раньше - в 1989-1991 годах, когда строительно-монтажный поезд «Армения – Чувашстрой» отправился на ликвидацию последствий землетрясения

в Армении. Руководителем поезда был Николай Федорович Угаслов, впоследствии основатель и гендиректор «ТУС».

Последующие годы – история развития и совершенствования наработок компании в сфере строительства многоквартирных домов и целых кварталов. Желая сделать так, чтобы жилье было более до-

ступным для населения при неизменном сохранении показателей качества, специалисты СК «ТУС» осваивали наиболее передовые технологии возведения жилых зданий. Так, среди первых в регионе они преуспели в постройке каркасных быстровозводимых жилых домов по гибкой технологии, а также в строительстве зда-

Компания «ТУС»:

- Входит в число 100 крупнейших застройщиков жилья в России;
- Является восьмикратным победителем Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию;
- Шестикратный победитель Международного конкурса на лучшую строительную и проектную организацию;
- Генеральный директор Николай Федорович Угаслов дважды побеждал в номинации «Руководитель года» ежегодной национальной премии «Российский строительный Олимп»;
- Лауреат международной премии Global Business Brand (2015 год);
- Обладатель первого места в номинации «На благо города и россиян» премии «Общественное признание-2016».

ний и сооружений на основе монолитного железобетонного каркаса.

Поняв, что лучше, чем ты сам, никто не построишь и не проконтролирует, руководство приняло решение совместить при работе над проектами функции заказчика-застройщика, инвестора, генерального подрядчика и риэлтора, а также организовать собственное производство строительных материалов. Сейчас строительная компания «ТУС» располагает заводом строительной керамики «КЕТРА» и двумя оснащенными производственными базами.

САМОЕ ЦЕННОЕ

Люди – главная ценность компании, залог ее динамичного развития и процветания, поэтому их личному и профессиональному росту уделяется повышенное внимание. Стоит ли удивляться, что здесь не просто работают – живут и делают это с удовольствием. 25-летний стаж работы в компании имеют многие работники, как рядовые, так и начальники. Своим отношением к делу сотрудники помогают СК «ТУС» идти четко намеченным курсом и смело строить планы на перспективу.

КИРПИЧИК ЗА КИРПИЧКОМ

В 2013 году строительная компания «ТУС» успешно реализовала в Красноармейском районе Чувашской Республики перспективный инвестиционный проект по возведению и запуску завода строительной керамики «КЕТРА». «КЕТРА» – это экологически чистое производство, которое отвечает ведущим отечественным и европейским стандартам. Завод оснащен современным оборудованием, которое обеспечивает высокое качество продукции. На данный момент он производит облицовочный керамический кирпич, «теплую керамику», перегородочный камень – всего более 20 видов изделий.

Высокотехнологичные крупноформатные керамические блоки представляют собой современную альтернативу традиционному кирпичу. Экономичные и энергоэффективные, они являются одним

из лучших решений для строительства жилых зданий. Изделия «КЕТРА» – это, в полном смысле слова, кирпич XXI века, материал, в котором традиции кирпичного строительства дополнены новейшими технологиями энергосбережения.

Вся продукция завода «КЕТРА» отличается точностью размеров, превышающей средние показатели прочностью, морозостойкостью, отличными эстетическими свойствами. Она проходит жесткий контроль качества на производстве и соответствует ГОСТ 530-2012. Завод работает по системе ISO 9002. Изделия завода были представлены на конкурсе «100 лучших товаров России» в 2016 году и на сегодняшний день пользуются стабильным спросом в 12 регионах России.

В перспективе планируется запуск второй линии производства и расширение линейки предлагаемой продукции.

СПОРТ, КУЛЬТУРА, ЗОЖ

СК «ТУС» активно занимается социальными проектами, участвует в благотворительности и значимых социально-экономических мероприятиях не только в Чувашии, но и за ее пределами. Большое внимание руководство фирмы уделяет поддержке детского спорта и творческих коллективов, помогает восьми школам и 16 детским садам.

Одним из приоритетов социально направленной деятельности компании является популяризация здорового образа жизни, оздоровление и обеспечение досуговой занятости детей. Этому способствуют структурные подразделения «ТУС» – одноименный спортивный клуб и санаторно-оздоровительный комплекс «Жемчужина Чувашии». Сегодня «Жемчужина Чувашии» – одно из немногих мест в Поволжье, где предоставляется большой спектр оздоровительных услуг для населения.

МИКРОРАЙОН МЕЧТЫ

Один из самых амбициозных проектов компании на сегодняшний день – застройка микрорайона «Университетский-2». По завершении проект даст 200 000 кв. ме-

тров нового жилья. Здесь специалисты фирмы стремятся создать удобный для людей «город в городе». Микрорайон граничит с парком, в котором будет оборудован каскад прудов, благоустроенные места доступа к родникам, пешеходные и велосипедные дорожки.

«Университет» – это микрорайон нового поколения для тихой и уединенной жизни недалеко от основного города. Закрытые дворы улучшенного благоустройства и обособленность домов в микрорайоне позволяют жителям быть уверенными в безопасности своих детей. Также в нем будет православный храм, два детских сада с плавательными бассейнами, школа на 1500 мест с бассейном. Архитектурным центром и своеобразным украшением микрорайона должен стать спортивный комплекс.

«СТРОИМ НА ВЕКА!»

Этот простой девиз отражает производственную политику компании. СК «ТУС» не почитает на лаврах – принадлежит к элите строительного комплекса России и Чувашии, она продолжает стабильно наращивать объемы строительно-монтажных работ, вводит объекты в эксплуатацию в намеченные сроки и с высокой оценкой государственной комиссии. За 25 лет коллектив фирмы смог добиться статуса одного из надежнейших застройщиков республики Чувашия. Построены дома, в которых живут тысячи людей, искренне благодарных за теплое и комфортное жилье. Современная строительная деятельность компании «ТУС» отличается, прежде всего, индивидуальностью проектов, а также использованием проверенных решений.

Успех складывается постепенно – шаг за шагом, кирпичик за кирпичиком. Сотрудники «ТУС» делают все возможное для того, чтобы фундамент настоящего стал прочной основой будущего, поэтому неудивительно, что неофициальным слоганом фирмы являются четыре слова, составляющих краеугольные камни ее деятельности, – «Качество, надежность, доверие, ответственность».

Ульяна Кухтина

AND A RELIABLE FRIEND IS BUILDING A HOUSE...

The construction market in Russia has a lot of companies offering their services for the construction of high-rise buildings, industrial and social facilities. However, not many companies can boast that their reputation has passed the test of time. One of these organizations is the TUS company from Chuvashia. This year it turned 26 years old. Over this long period, one of the most stable and reliable developers in Russia has come a long way and has achieved high recognition both from partners and customers, and from competitors.



No one will build or control better than you yourself: while working on projects, TUS combines the functions of a customer-developer, investor, general contractor and realtor, and also organizes its own production of building materials. Now the construction company TUS has a building ceramics plant KETRA and two equipped production bases.

STARTING POINT – ASSISTANCE TO ARMENIA

The official date of foundation of the TUS company is 1992, but the formation of the team began earlier – in 1989-1991, when the construction train Armenia-Chuvashstroy set off to eliminate the consequences of the earthquake in Armenia. The train was headed by Nikolay Ugaslov, later – the founder and CEO of TUS.

The following years are the history of the development and improvement of the company's developments in the field of construction of apartment buildings and entire

neighborhoods. Striving to make housing more affordable for the population while maintaining the quality indicators, specialists of the CC TUS mastered the most advanced technologies for the construction of residential buildings. So, they were among the first in the region who succeeded in the construction of quickly erectable frame houses with flexible technology, as well as in the construction of buildings and structures based on the monolithic reinforced concrete frame.

Realizing that no one will build and control better than you yourself, the management decided to combine the functions of a customer-

builder, investor, general contractor and realtor, as well as to organize their own production of building materials. Now the construction company TUS has a building ceramics plant KETRA and two equipped production bases.

THE MOST VALUABLE

People are the main treasure of the company, a key to its dynamic development and prosperity, therefore, increased attention is given to their personal and professional growth. Is it any wonder that they not only work here – they live, and they do it with pleasure. Many employees have the 25-year experience in the company,

TUS:

- One of the 100 largest housing developers in Russia
- It is an eight-time winner of the All-Russian competition for the best construction organization
- It is a six-time winner of the International Competition for the best construction and design organization
- It's CEO Nikolay Ugaslov won in the nomination «Leader of the Year» of the annual national award Russian Building Olympus twice
- He is a winner of the international award Global Business Brand (2015)
- He is a winner in the nomination «For the good of the city and the Russians» in the award Public Recognition 2016

both frontline employees and chiefs. With their attitude to work, the staff helps the CC TUS to follow a clearly defined course and boldly make plans for the future.

BRICK BY BRICK

In 2013, the construction company TUS successfully implemented a promising investment project for the construction and launch of the building ceramics plant KETRA in the Krasnoarmeysky district of the Chuvash Republic. KETRA is an environmentally friendly production that meets leading domestic and European standards. The plant has modern equipment that provides high quality products. At the moment, it produces ceramic facing brick, «warm ceramics», partition plate – in total more than 20 types of products.

The high-tech large-format ceramic blocks are a modern alternative to a traditional brick. Economical and energy efficient, they are one of the best solutions for the construction of residential buildings. KETRA products are, in the truest sense of the word, a brick of the 21st century, a material in which the traditions of brick construction are complemented by the latest energy-saving technologies.

All products of the KETRA plant are distinguished by the accuracy of size, which exceeds the average strength, frost resistance, excellent aesthetic properties. It undergoes strict quality control at production and complies with GOST 530-2012. The plant operates according to the ISO 9002 system. The plant's products were presented at the competition «100 Best Goods of Russia» in 2016, and today they are in stable demand in 12 regions of Russia.

In the future, it is planned to launch a second production line and expand the product range.

KETRA, in the truest sense of the word, is a brick of the 21st century, a material in which the traditions of brick construction are complemented by the latest energy-saving technologies.

SPORT, CULTURE, HEALTHY LIFESTYLE

The CC TUS is actively engaged in social projects, participates in charity and significant socio-economic activities not only in Chuvashia,

but also abroad. The company management pays great attention to supporting children's sports and creative teams, assisting eight schools and 16 kindergartens.

One of the priorities of the socially-oriented activities of the company is to promote a healthy lifestyle, recovery and provision of leisure activities for children. This is facilitated by the structural divisions of TUS – an eponymous sports club and sanatorium and health complex Zhemchuzhina Chuvashii. Today, Zhemchuzhina Chuvashii is one of the few places in the Volga region where a wide range of health services is provided for the population.

DREAM NEIGHBORHOOD

One of the most ambitious projects of the company today is the development of the Universitetsky-2 neighborhood. Upon completion, the project will give 200,000 square meters of new housing. Here, specialists of the company strive to create a «city in a city» convenient for people. The neighborhood is bordered by a park, which will be equipped with a cascade of ponds, landscaped access to springs, pedestrian and cycle paths.

Universitetsky is a neighborhood of a new generation for a quiet and secluded life near the main city. The closed yards of the improved accomplishment and the isolation of houses in the neighborhood will allow residents to be confident in the safety of their children. There will

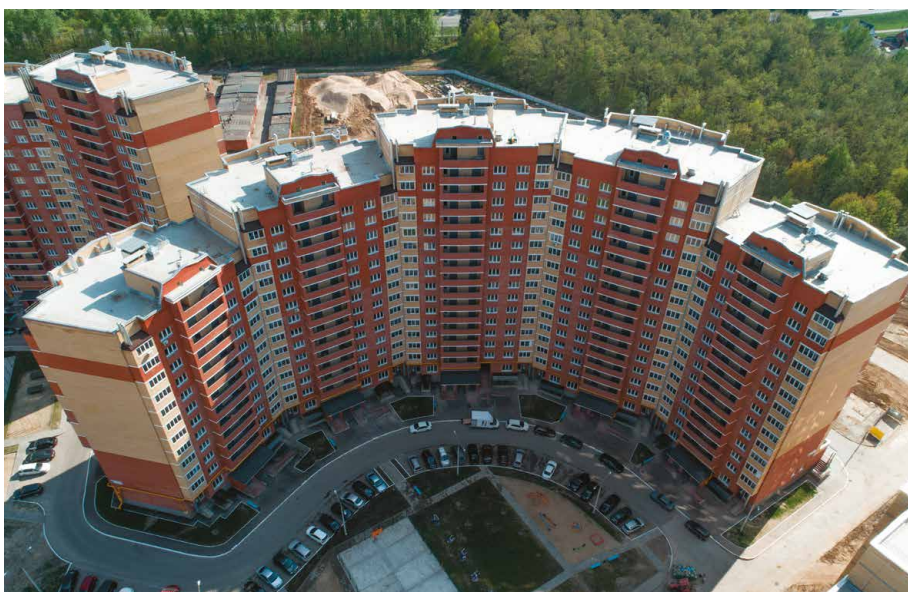
also be an Orthodox church, two kindergartens with swimming pools, a school for 1,500 places with a swimming pool. The architectural center and peculiar decoration of the neighborhood should be a sports complex.

«WE BUILD FOR A FULL DUE!»

This simple motto reflects the company's production policy. The CC TUS does not rest on its laurels – belonging to the elite of the building complex of Russia and Chuvashia, it continues to steadily increase the volume of construction and installation works, puts objects into operation in the planned terms, and with a high estimate from the state commission. For 25 years, the team of the company has managed to achieve the status of one of the most reliable developers of the Republic of Chuvashia. They built houses in which thousands of people live, sincerely grateful for a warm and comfortable accommodation. The modern construction activity of the TUS company is distinguished, first of all, by the individuality of the projects, as well as the use of proven solutions.

Success develops gradually – step by step, brick by brick. TUS employees do everything possible to make a solid basis for the future from the present foundation, so it's not surprising that the company's unofficial slogan is four words that constitute the cornerstones of its activities – «Quality, Reliability, Trust, Responsibility».

Ulyana Kukhtina



О САМОМ ДОРОГОМ

На простой вопрос, что дороже всего, у каждого из нас свой ответ. Многие скажут: «Здоровье!» или «Жизнь и благополучие близких!» Кто-то ответит: «Доброе имя, честь», другой - «Свобода и независимость», иные - «Дело жизни». Трудно представить реального, не сказочного персонажа, который на этот «детский» вопрос даст ответ типа «богатство и власть», однако, напрягшись, можно представить себе и такого «кощея». Но все эти столь разные мнения можно объединить одним-единственным словом - безопасность! О том, как уберечь «самое дорогое», мы побеседовали со специалистом, управляющим партнером Группы компаний БПК (Бюро Прогрессивного Консалтинга) Виктором Черепниным.



- Виктор Валерьевич, давно ваша фирма работает в сфере обеспечения комплексной безопасности бизнеса? И что входит в это понятие?

- Как Группа компаний – более 20 лет, с 1997 года. Мы - многопрофильный холдинг, решаем вопросы широкого спектра: безопасность личная, экономическая, кибернетическая, в

последние годы - и национальная.

- Обеспечение перечисленных видов безопасности требует приложения знаний и навыков в различных областях. Наверное, у вас работают специалисты самой разной направленности? Как удается объединить их в рамках одной структуры?

- Структура у нас многопрофильная, подход - системный. Вопросы обеспечения безопасности любого рода - физического лица, бизнеса или государства - сводятся к определённому комплексу организационных и технических мер.

- Допустим, к вам обратился неизвестный вам ранее бизнесмен, заинтересованный в безопасности своей и предприятия. С чего начинается работа?

- Во-первых, мы выясняем, что это за лицо, какое отношение имеет к бизнесу (собственник, наемный менеджер, иной сотрудник). Определяем степень заинтересованности субъекта. Уточняем положение рынка и данной компании на нём. Выясняем, что собой представляет окружение заказчика, друзья и коллеги, рисуем его психологический портрет. Выстроив эту модель, выявляем уязвимости, внутренние и внешние потенциальные угрозы. Затем проходим их нейтрализацию. И - профилактика, которая, как известно, всегда дешевле, чем диагностика и лечение.

- Обязательно ли вникать во все эти психологические тонкости, когда речь идет не о личном, а о бизнесе?

- Бывает, что вопрос, казалось бы, далёкий от личного, на деле упирается в личность. Пример - семейные споры. Возникает конфликт между супругами, а с ним - проблемы с активами, с некорректным поведением некоторых сотрудников. Всё это сказывается на бизнесе.

- Но раскрыть свою подноготную готовы отнюдь не все...

- У нас работают опытные люди, бывшие следственные, прокурорские работники. У них сформированы уникальные навыки: интуиция помноженная на базовое спецобразование. Есть и арбитражные управляющие, адвокаты, специалисты по стратегическому планированию. Некоторые параллельно занимаются наукой в сфере экономики, юриспруденции и безопасности. Многие совмещают несколько компетенций. Плюс наши сотрудники всегда в курсе новшеств из разряда психологии.

По итогам сложившейся модели мы, к примеру, объясняем заказчику: проблема у вас, оказывается, не в кибернетической безопасности, на обеспечение повышенного уровня

которой надо было бы затратить большие средства. А просто вам надо разобраться во взаимоотношениях вот с этим компаньоном или сотрудником...

- Экономическая обстановка влияет на востребованность подобных услуг: к вам больше обращались в «тучные» годы или сейчас?

- Востребованность ровная, просто в благополучные годы актуальнее одни вопросы, в кризисные - другие.

- Где находятся ваши офисы?

- В Москве, Челябинске, Екатеринбурге, Ростове, Симферополе, Волгограде.

- Каков контингент клиентов? Работаете ли с малым бизнесом, или его представителям это не по карману?

- По карману всем: нам интересны все слои. У нас нет прайса, каждый случай уникален. Оценку услуг проводим на основании изучения конкретного дела.

- Как вас находят заказчики?

- В большинстве случаев по «сарафанному радио». Наша сфера такая же деликатная, как и врачебная. И клиенты очень осторожны, так как у нас пока нет защиты от недобросовестных исполнителей. Мы сейчас пишем письма в правительство, пытаемся законодательно исправить ситуацию.

- К вопросу национальной безопасности вы подошли через экономическую составляющую?

- Совершенно верно! Сейчас проводим глубокий анализ совместно с Научной школой стратегического планирования при МГУ.

СССР выстроил уникальную систему планирования - Госплан. Благодаря его работе на всей территории страны были достигнуты

беспрецедентные результаты промышленного развития. В 90-е годы мы эту систему разрушили и начали пользоваться правилами внешней среды. И попали в зависимость от МВФ. В результате теперь нам диктуют, какой должна быть наша социально-экономическая политика! Но в России своя специфика: 86 субъектов, неравномерно распределённых по территории, больше половины страны - в зоне вечной мерзлоты. У нас отличные от Запада менталитет, уровень жизни. И здесь не подходят правила, работающие во Франции или Германии: нас это не развивает, скорее - тормозит.

Встает извечный вопрос - что делать? Мы предлагаем внедрение на государственном уровне информационной системы «Динамическая Модель Межотраслевого Стратегического Баланса». Автор идеи - отечественный учёный Николай Иванович Ведута. Сейчас, развивая его мысли, Школой имени отца руководит профессор Елена Николаевна Ведута. Мы с этой некоммерческой организацией сотрудничаем как сторона, призванная переложить эту передовую мысль на технический язык, презентовать и внедрить. Мы работали с госструктурами и знаем, что информационная среда в стране практически готова. Нужно лишь синхронизировать информационные системы федеральных органов власти и балансировать развитие всех отраслей. Тогда бюджетные инвестиции будут распределяться не по желанию элит, а на основании реальных потребностей. Система позволяет отследить конкретный результат: сколько затратили, сколько получили. Это тот же комплексный подход, только на государственном уровне.

Вот мы говорим: «Они воруют!» Кто - «они»? В системе ДММСБ это в 10 минут отслеживается одним нажатием клавиши! Коррупция как институт отомрёт, многих проблем не станет - с мусором, незаконным лесоповалом, добычей минералов и т.д. Возможно, проявятся другие какие-то другие аспекты, но они не смогут так катастрофически влиять на производство, сейчас просто гибнущее, потому что деньги до него не доходят. И если нам не отвлекаться на советы из-за границы, «рекомендуем то-то и то-то», мы сможем просчитывать благоприятные результаты, выгодные нашей экономики! Кроме того, используя показатели расчетов системы, государство сможет строить реальную, экономически обоснованную модель будущего развития страны на национальных приоритетах. Обеспечив собственные экономические инструменты, мы закроем вопрос национальной безопасности. На это есть запрос со стороны руководства державы.

И это может стать поворотным моментом в истории России, с незапамятных времен живущей по определению Карамзина: «Воруют!» Чтобы в корне изменить ситуацию, осталось создать при поддержке государства институт планирования и управления национальной экономикой и обеспечить нормативное регулирование - о сотрудничестве и взаимодействии органов власти в информационной среде. Техническая, программная работа займёт от года до полутора, через три года можем выйти на промышленную эксплуатацию и обеспечить выполнение майских указов Президента РФ!

Беседовала Елена Александрова

ABOUT THE MOST VALUABLE

Each of us have their own answer for the simple question: «What is the most valuable?». Many will say: «Health!» or «Life and well-being of loved ones!». Someone will answer: «Good name, honor», the other – «Freedom and independence», others: «Career». It is difficult to imagine a real, not fairy-tale character, who will give an answer to this «children's» question like: «Wealth and power!». However, trying, you can imagine such a «villain». But all these so different opinions can be united with one single word: «Security!». We talked with Viktor Cherepnin, a specialist, managing partner of the BPC Group (Bureau of Progressive Consulting), on how to protect the «most valuable».

- Mr Cherepnin, how long has your company been working in the field of ensuring integrated business security? And what is included in this concept?

- As a group of companies – more than 20 years, since 1997. We are a diversified holding company, we solve a wide range of issues: personal security, economic security, cybernetic, and in recent years, national security.

- Ensuring these types of security requires the application of knowledge and

skills in various fields. Probably, specialists of the most different fields work for you? How do you manage to unite them within one structure?

- We have a multidisciplinary structure, our approach is systematic. Issues of ensuring security of any kind – an individual, business or state, are reduced to a certain complex of organizational and technical measures.

- For example, an unknown businessman, who is interested in the

security of his company, turned to you. How does the work begin?

- First, we find out what kind of person it is, what he or she has to do with the business (owner, hired manager, other employee). We determine the degree of interest of the subject. We specify the position of the market and this company on it. We find out what the customer's environment, friends and colleagues are, create a psychological portrait. Having built this model, we reveal vulnerabilities, potential internal and



now dictate to us what our socio-economic policy should be! But Russia has its own specifics: 86 subjects, unevenly distributed over the territory, more than half of the country is in the permafrost zone. We have a different mentality from the West, a different standard of living. And here the rules working in France or Germany are not suitable: it does not develop us, rather, it slows down.

The eternal question arises: «What to do?». We propose the implementation of the Dynamic Model of Intersectoral Strategic Balance information system at the state level. The author of the idea is the Russian scientist Nikolay Veduta. Now, developing his thoughts, the school named after him is headed by his daughter Professor Elena Veduta. We cooperate with this non-profit organization to transfer this advanced thought to a technical language, to present and implement. We worked with government agencies and we know that the information environment in the country is almost ready. It is only necessary to synchronize the information systems of the federal authorities and balance the development of all industries. Then budget investments will not be distributed at the request of the elites, but on the basis of real needs. The system allows tracking a specific result: how much was spent, how much was received. This is the same integrated approach, only at the state level.

We say: «They steal!»! Who are they? In the DMISB system, it is monitored with a single keystroke in 10 minutes! Corruption as an institution will disappear, many problems will be solved – with garbage, illegal logging, extraction of minerals, etc. Some other aspects may appear, but they will not be able to have such a catastrophic effect on production, which is now simply dying, because money does not reach him. And if we are not distracted by advice from abroad: «we recommend this and that», we will be able to calculate the favorable results that benefit our economy! In addition, using the indicators of the calculated by the system, the state will be able to build a real, economically sound model of the future development of the country on national priorities. Having secured our own economic instruments, we will close the issue of national security. There is a request from the leadership of the state.

And this could be a turning point in the history of Russia, which has been living by definition of Karamzin since time immemorial: «They steal!». In order to fundamentally change the situation, it remains to create, with the support of the state, an institute for planning and managing the national economy, and to provide normative regulation on cooperation and interaction of the authorities in the information environment. Technical, software work will take from one to one and a half years, in three years we can go into industrial operation and ensure the implementation of the May decrees of the President of the Russian Federation!

Interviewed by Elena Alexandrova

external threats. Then they are neutralized. And – prevention, which, as you know, is always cheaper than diagnosis and treatment.

– Is it necessary to delve into all these psychological subtleties when it comes to business, not a person?

– It happens that it seems that the question is far from personal, but in fact it depends on the person. An example is family disputes. There is a conflict between the spouses, and with it – problems with assets, with the incorrect behavior of some employees. All this affects the business.

– But not everyone is ready to reveal their own background...

– We employ experienced people, former investigators, prosecutors. They have unique skills: intuition, multiplied by the basic special education. There are arbitration managers, lawyers, and strategic planners. Some are simultaneously engaged in science in the field of economics, law and security. Many combine multiple competencies. Plus, our employees are always up to date on innovations from the category of psychology.

According to the results of the current model, we, for example, explain to the customer: your problem, it turns out, is not in cyber security, for which you would have to spend large amounts of money to ensure an increased level. And you just need to understand the relationships with this partner or employee...

– The economic situation influences the demand for such services: were you addressed more in «fat» years or now?

– The demand is stable; just some issues are more relevant in prosperous years, others – in crisis years.

– Where are your offices located?

– In Moscow, Chelyabinsk, Yekaterinburg, Rostov, Simferopol, Volgograd.

– What is the customer base? Do you work with small business, or its representatives cannot afford it?

– Everyone can afford it: we are interested in all layers. We do not have a price, each case is unique. Evaluation of services is carried out on the basis of studying a particular case.

– How do customers find you?

– In most cases – by word of mouth. Our sphere is as delicate as the medical one. And customers are very careful, since we do not yet have protection against unscrupulous executors. We are now writing letters to the government, trying to legislatively rectify the situation.

– You approached the issue of national security through the economic component?

– That's right! We are now conducting an in-depth analysis in conjunction with the Scientific School of Strategic Planning at Moscow State University.

The USSR has built a unique planning system – Gosplan. Thanks to its work throughout the country, unprecedented results of industrial development were achieved. In the 90s, we destroyed this system and began to use the rules of the external environment. And we became dependent on the IMF. As a result, they

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Сколково 28-29 ноября

**Практические
воркшопы
от лидеров
индустрии**



Умное оборудование
и производственные
ячейки



Данные и
интеллектуальное
управление



Автономное
производство



Искусственный
интеллект на
производстве



Предиктивное
обслуживание
и ремонт



Виртуальная и
дополненная реальность
в промышленности



Персонал, обучение и
наставничество на
производстве

**Инновационный центр «Сколково»
г. Москва, Большой бульвар, 42, корп. 1**

www.ooo-conf.ru

14–16
ноября



КРАСНОЯРСК
2018

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ СИБИРИ

- Сельхозтехника и оборудование
- Растениеводство и животноводство
- Оборудование для технического сервиса
- Лизинг, кредиты, инвестиции, страхование в АПК
- Фермерское хозяйство
- Агрохимия и биоэнергетика
- Агрологистика

Цифры и факты 2017 года:

+0

210 участников из **12** регионов России
и Республики Беларусь

12 200 посетителей из **15** регионов России
и **44** городов Красноярского края

МВДЦ «Сибирь»
ул. Авиаторов, 19
тел.: +7 (391) 200-44-36,
тел.: 200-44-00
e-mail: agro@krasfair.ru
www.krasfair.ru

Официальная
поддержка:



сибирь
федеральный республиканский центр
имени Карла Маркса



Организатор:

реклама