

Business DIALOG Media

#28 December 2018

international

RBG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**FREIGHT
MAESTRO**
FROM BREMEN

VISSMANN:
WE FORM
THE MARKET
OF HEATING
EQUIPMENT
IN RUSSIA

**IT FOR
EXPORT**



PROJECT OFFICE IS A PLATFORM OF
OPPORTUNITIES AND A POWERFUL RESOURCE
FOR THE REALIZATION OF YOUR IDEAS

ЕВРАЗИЙСКИЙ ИВЕНТ ФОРУМ



16-18 ЯНВАРЯ 2019 / САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ТЕМА 2019:

**«СОБЫТИЯ В ЭПОХУ НОВОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ:
БУДУЩЕЕ ЗА ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ?»**

ОРГАНИЗАТОР



ВЫСТАВОЧНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
18+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Редактор новостного портала rbgmedia.ru:

Анжелика Грицак

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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 № 28

Подписано в печать 19.12.2018 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

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

abn-consult.ru, reg-egrp.ru, Lockerdome.com, Prooptima.pl,

http://yourarizonapersonalinjuryattorney.blogspot.com.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects,

business personalities in Russia and abroad.

18+

Founder and publisher:

BUSINESS-DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Editor of the news portal rbgmedia.ru:

Anzhelika Grytsak

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

Electrozavodskaya, 20, building 3

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and

their use in any form is allowed only with the permission of the

editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 28

Passed for printing on 19.12.2018.

Edition: **30000 copies**

Open price

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

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

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

КУРСОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

FOCUS ON IMPORT SUBSTITUTION

8

НИКОЛЯ ВЭФЛЕР: «РЕГИОНЫ РОССИИ ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

NICOLAS WAEFLER: «RUSSIAN REGIONS HAVE GREAT POTENTIAL»

ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА FACETS OF COOPERATION

12

КОМПАНИЯ VIESSMANN: ФОРМИРУЕМ РЫНОК ТЕПЛОГО

ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ

VIESSMANN: WE FORM THE MARKET OF HEATING EQUIPMENT IN RUSSIA

16

КНАУФ ПРОДОЛЖАЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИЮ

KNAUF CONTINUES TO INVEST IN RUSSIA

20

ЛОГИТРАНС: КОМПАНИЯ У НАС БОЛЬШАЯ, НО НЕ НАСТОЛЬКО, ЧТОБЫ СТАТЬ

НЕПОВОРТЛИВОЙ...

LOGITRANS: OUR COMPANY IS BIG, BUT NOT SO MUCH AS TO BECOME CLUMSY...

24

МЭТР ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ИЗ БРЕМЕНА

FREIGHT MAESTRO FROM BREMEN

ПЕРСОНА PERSONALITY

30

КУЗНИЦА КАДРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ

TALENT FOUNDRY OF THE STRATEGIC IMPORTANCE

ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ GOLD MERCURY

36

ИТ НА ЭКСПОРТ

IT FOR EXPORT

НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ OUR EVENTS

40

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЕДПРОМА – ВОПРОС ГОСУДАРСТВЕННОЙ

БЕЗОПАСНОСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ ТПП РФ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE HEALTHCARE INDUSTRY IS A MATTER

OF STATE SECURITY, EXPERTS OF THE CCI OF RUSSIA BELIEVE

44

РЕЗОЛЮЦИЯ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

SUMMARY OF THE RESULTS OF THE ROUND TABLE MEETING

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

48

ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО

LOGISTICS OF THE FUTURE

КУРСОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

О том, как Торгово-промышленная палата РФ помогает российским предпринимателям осваивать внешние рынки, о сотрудничестве с Фондом развития промышленности, о цифровизации экономики и о многом другом в нашем интервью с вице-президентом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Дмитрием Николаевичем Курочкиным.



Сегодня ТПП России объединяет 178 территориальных ТПП, более 200 союзов, ассоциаций и других объединений предпринимателей на федеральном и 500 бизнес-ассоциаций на региональном уровне, представляющих основные секторы российской экономики, более 52 тысяч предприятий и организаций различных форм собственности, более 30 представительств за рубежом, работающих в 40 странах, более 70 деловых советов по сотрудничеству с зарубежными странами, ПАО «Центр международной торговли», АО «Экспоцентр», Международный коммерческий арбитражный суд.

Важнейшей совместной задачей власти и бизнеса является достижение значительно более высокого уровня конкурентоспособности экономики России через снижение издержек производства, повышение производительности труда и качества продукции.

Эту проблематику, в том числе ее региональные аспекты, в структуре общественных формирований ТПП России рассматривает в первую очередь Совет ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России, который был создан в 2016 году. Он системно прорабатывает ключевые вопросы экономики, рассматривая предложения по развитию внешнеэкономической деятельности, налоговому стимулированию развития промышленности, конкурентоспособности АПК, денежно-финансовой политике.

Совместную работу по реализации промышленной политики, направленной на инновационное развитие и технологическую модернизацию производства, мы проводим с целым рядом институтов развития, в первую очередь - с Фондом развития промышленности.

- Вы, видимо, не случайно упомянули Фонд развития промышленности. Можно рассказать о вашем сотрудничестве с Фондом подробнее?

- Действительно, это один из наших приоритетных партнеров, и есть совершенно конкретные результаты. Так, с апреля 2015 года по 15 октября 2018 года рекомендовано системой ТПП РФ и одобрено к финансированию Экспертным советом ФРП 277 проектов из 56 регионов России. Большинство предприятий, проекты которых мы поддерживаем, являются членами торгово-промышленных палат или по итогам такого сотрудничества вступают в ТПП РФ.

ФРП – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- Как вы можете охарактеризовать место ТПП РФ в работе по повышению конкурентоспособности российской экономики?

- Торгово-промышленная палата Российской Федерации сегодня является одним из ведущих общероссийских объединений предпринимателей, играющих важную роль в конструктивном диалоге бизнеса, власти и

гражданского общества по актуальным вопросам поддержки предпринимательской деятельности, обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны.

Главный смысл всей работы системы ТПП России – всемерное содействие развитию российского предпринимательства, формирование благоприятного делового климата, совершенствование законодательной и в целом нормативно-правовой базы государственной поддержки бизнеса.

С каждым годом это сотрудничество охватывает всё новые и новые направления и программы. ФРП предоставляет льготные займы под 1% и 5% годовых сроком до 7 лет на реализацию проектов, направленных на внедрение наилучших доступных технологий, создание новых продуктов и организацию импортозамещающих и экспортно ориентированных производств.

Представители ТПП РФ регулярно выезжают в регионы, встречаются с предпринимателями – получателями поддержки ФРП и теми, кто только планирует подавать заявки. Наши палаты в регионах, комитеты и советы ТПП РФ адресно работают с предпринимательским сообществом, а мы постоянно информируем предпринимателей о возможностях, которые предлагает Фонд.

Отдельно стоит отметить работу по развитию системы региональных фондов развития промышленности, которые работают более чем в 50 регионах, свыше 40 из них получили возможность участвовать в софинансировании проектов.

- Можете привести конкретные примеры успешных проектов, поддержанных палатой и профинансированных Фондом?

- Конечно, их немало. Для наглядности упомяну ряд проектов, в которых уже запущено новое производство.

АО «Русская кожа» (г. Рязань) открыло высокотехнологичное производство экологически безопасных кож, не имеющих отечественных аналогов по качеству. Основной продукт компании – кожи для легковых автомобилей классов B, C, D и сегмента SUV (Sport-Utility Vehicles). Производство запущено. «Русская кожа» предполагает к 2021 году занять до 48% российского рынка натуральных автомобильных кож.

ОАО ХБК «Шуйские ситцы» (Ивановская область) с привлечением займа ФРП установило новое ткацкое и отделочное оборудование, которое даст возможность выпускать более тонкие, легкие и прочные ткани для домашнего текстиля и ткани специального назначения для расширения ассортиментных возможностей комбината. Ткани будут соответствовать мировым аналогам при значительно меньшей стоимости. Из новых

тканей предприятие будет шить комплекты постельного белья, в основном сатиновые, а спецткани используются для пошива защитной одежды, в том числе для работников нефте-, газо-, химической отраслей, атомных и электростанций. Около 9% от общего объема продаж идет на экспорт.

Или проект ЗАО «АКОМ» (г. Тольятти) по производству стартерных аккумуляторов и разработке стационарно-тягового аккумулятора. Компания планирует увеличить свою долю на рынке аккумуляторных батарей с 18% до 26% к 2018 году, частично потеснив иностранных производителей, чья доля на российском рынке составляет около 30%. Производство запущено.

Ещё пример: проект АО «НЭВЗ-КЕРАМИКС» (г. Новосибирск) по разработке технологии производства эндопротеза тазобедренного сустава, срок службы которых в 2 раза превышает имеющиеся зарубежные аналоги и достигает 20 лет. Предприятие в ближайшие годы планирует занять до 20% рынка эндопротезов тазобедренного сустава.

Палата поддержала несколько проектов ОАО «Ковровский электромеханический завод» (Владимирская область), в том числе по разработке и освоению производства многофункционального экскаватора-погрузчика на колесном шасси, разработке и освоению серийного производства конкурентоспособных импортозамещающих 5-осевых вертикально-фрезерных обрабатывающих центров с числовым программным управлением. Это по-своему уникальные разработки, направленные на импортозамещение, производство отечественных конкурентоспособных изделий и оборудования.

Я привел лишь несколько примеров, а проектов – сотни...

ДОРОГОЙ ПРОГРЕССА

- В декабре 2017 года Президентом РФ была утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Как вы видите роль ТПП РФ в её реализации?

- Условием успешной координации научных исследований, решения задач прорывного развития является постоянная конструктивная связь научного сообщества,

Российской академии наук с отечественным бизнесом, что позволит информировать науку об актуальных потребностях общества, даст возможность потенциальным потребителям научной продукции постоянно быть в курсе ее возможностей в самых различных отраслях.

Сегодня ряд ТПП имеет положительный опыт эффективного взаимодействия с научными центрами и научно-исследовательскими институтами РАН.

И, конечно же, один из главных вопросов – развитие малого и среднего инновационного предпринимательства, взаимодействие МСП с крупными промышленными и научно-производственными предприятиями. Решение указанных вопросов требует, в том числе, и нормативного подкрепления, а это одна из основных задач торгово-промышленных палат.

- У всех на слуху сейчас цифровизация экономики. ТПП РФ как-то участвует в этой работе?

- Как известно, распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 года № 1632-р утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». В связи с этим одним из приоритетов сегодняшней деятельности системы ТПП становится задача содействия внедрению принципов цифровой экономики в различных отраслях народнохозяйственного комплекса.

В ТПП РФ нарабатан определенный опыт участия в развитии информационных технологий, цифровизации отдельных отраслей экономики и предпринимательской деятельности, да и собственной инфраструктуры.

Большую работу по содействию цифровизации экономики России проводит Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ), член ТПП РФ.

С октября 2017 года работает Совет ТПП РФ по развитию информационных технологий и цифровой экономики, который нацелен на повышение эффективности диалога между представителями ИТ-отрасли и потребителями ИТ, представителями органов власти, крупными компаниями, содействие развитию производства ИТ в России.

- Расскажите, пожалуйста, подробнее о том, что палата делает для поддержки



инновационного предпринимательства.

- Торгово-промышленные палаты участвуют в совершенствовании законодательного регулирования, продвижении технологических разработок и инновационных решений, выстраивании эффективных коммуникаций между малым и крупным бизнесом, научным и образовательным сообществом и предпринимателями.

Как показывают опросы региональных предпринимателей, наиболее актуальна для инновационных компаний помощь в части доступа к финансовым ресурсам. Исходя из этого, многие палаты оказывают инновационным предпринимателям консультации относительно доступа к мерам государственной поддержки на региональном и федеральном уровнях.

Инновационным компаниям оказывается разнообразное содействие - от предоставления актуальной экономической информации о рынках, контрагентах, различных аспектах регулирования до создания и анализа бизнес-планов, юридической поддержки ведения бизнеса.

- Что мешает российским предпринимателям развивать высокотехнологичный экспорт? И какую роль ТПП РФ играет в этом процессе?

- Во всем мире предприниматели и бизнес-структуры играют ключевую роль в разработке и внедрении инноваций и реализации стратегий инновационного развития своих государств. Интересно, что до 90% отечественных компаний также считают инновации решающим фактором развития компании, повышающим её конкурентоспособность, но при этом только 10% сами осуществляют внедрение новых технологий.

На практике, как свидетельствуют данные Росстата, зависимость российских предприятий от иностранных технологий только растет (коэффициент зависимости, то есть

соотношение зарубежных и отечественных заявок на изобретения, в России составляет 0,67), в то время как в ряде стран БРИКС, в частности, в КНР, сокращается, достигнув величины 0,17.

В соответствии с данными опросов региональных предпринимателей по основным барьерам, препятствующим развитию инновационной деятельности, проведенном ТПП России при методической поддержке РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, критическими факторами развития инновационных компаний являются:

- **доступ к финансовым средствам (в том числе мерам господдержки);**
- **доступ к рынкам сбыта;**
- **уровень кооперации между компаниями, наукой и государством.**

Много предстоит сделать, в первую очередь, в области развития среднего и малого бизнеса. Там множество талантливых разработок! Но зачастую малые предприятия не могут по-настоящему заявить о себе вследствие непродуманного налогообложения. Если удастся решить эту проблему, можно не сомневаться: высокотехнологичный экспорт в радиоэлектронике, фармацевтике, медицине и других отраслях вновь станет одной из главных составляющих отечественных поставок за рубеж.

- И как вы помогаете российским предпринимателям осваивать внешние рынки?

- Действительно, часто высокотехнологичным компаниям, особенно новым, крайне необходим «проводник» на иностранные рынки, который поможет найти партнера, разобраться в правилах и условиях внешнеэкономической деятельности, особенностях национального регулирования.

Используя международные связи, система ТПП способна организовывать ознакомление иностранных инвесторов с отечественными

инновационными предприятиями.

Когда зарубежный партнер найден, инновационные компании могут обратиться к консультационной поддержке торгово-промышленных палат в области внешнеэкономической деятельности.

- Известно, что специализированным институтом по поддержке экспорта является Российский экспортный центр. Вы конкурируете с ним?

- Скорее дополняем и сотрудничаем. Торгово-промышленная палата РФ выстроила тесное взаимодействие с РЭЦ, основой которого стало подписанное в июне 2016 года Соглашение о сотрудничестве.

В рамках реализации соглашения разработан детальный план взаимодействия между ТПП РФ и АО «Российский экспортный центр» с привлечением АО «Экспоцентр» и ПАО «ЦМТ».

На регулярной основе ведется обмен информацией о предстоящих мероприятиях по вопросам развития и поддержки экспорта, результатах анализа страновых и товарных рынков, имеющихся торговых барьерах в отношении российских товаров и услуг, ведется работа по совместному мониторингу перспективных рынков в отраслевом и региональном аспектах с целью оценки перспектив продвижения экспортной продукции.

В заключение скажу, что Торгово-промышленная палата Российской Федерации, региональные и муниципальные палаты, организации системы ТПП РФ будут наращивать усилия по повышению конкурентоспособности экономики России, научно-технологическому развитию и укреплению экспортного потенциала. Эта задача закреплена в приоритетных направлениях деятельности ТПП РФ на 2016-2020 годы, программном документе, принятом VII Съездом ТПП РФ 1 марта 2016 года.

Беседовал Вадим Винокуров



FOCUS ON IMPORT SUBSTITUTION

How the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation helps Russian entrepreneurs to enter foreign markets, cooperates with the Industrial Development Fund, helps in the digitalization of the economy and much more in our interview with the Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Dmitry Kurochkin.



IDF – STRATEGIC COOPERATION

– How can you characterize the place of the CCI of Russia in the work to increase the competitiveness of the Russian economy?

– Today, the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation is one of the leading all-Russian associations of entrepreneurs, which play an important role in the constructive dialogue of business, government and civil society on topical issues of supporting entrepreneurship and ensuring sustainable socio-economic development of the country.

The main purpose of the entire work of the CCI of Russia system is to promote the development of Russian entrepreneurship in every possible way, to create a favorable business climate, and to improve the legislative and, in general, regulatory framework for state support for business.

Today, the Chamber of Commerce and

Industry of Russia unites 178 territorial CCIs, more than 200 unions, associations and other business associations at the federal and 500 business associations at the regional level, representing the main sectors of the Russian economy, more than 52 thousand enterprises and organizations of various forms of ownership, more than 30 representative offices abroad, operating in 40 countries, more than 70 business councils for cooperation with foreign countries, Tsentr Mezhdunarodnoy Torgovli PJSC (World Trade Center), Expocentre JSC, International Commercial Arbitration Court.

The most important joint task of government and business is to achieve a significantly higher level of competitiveness of the Russian economy through a reduction in production costs, an increase in labor productivity and product quality.

In the structure of public formations of the CCI of Russia, this issue, including its

regional aspects, is primarily considered by the Council for Industrial Development and Competitiveness of the Russian Economy at the CCI of Russia, which was established in 2016. It systematically studies the key issues of the economy, considering proposals for the development of foreign economic activity, tax incentives for the development of industry, the competitiveness of the agro-industrial complex, and monetary and financial policy.

We carry out joint work on the implementation of industrial policy aimed at innovative development and technological modernization of production with a number of development institutions, primarily with the Industrial Development Fund.

– Apparently, it is no mere chance that you mentioned the Industrial Development Fund. Can you tell about your cooperation with the Fund in more detail?

– Indeed, this is one of our priority partners, and there are very concrete results. Thus, from April 2015 to October 15, 2018, 277 projects from 56 regions of Russia were recommended by the system of the CCI of Russia and approved for funding by the Expert Council of the IDF. Most of the enterprises whose projects we support are members of the CCIs or, as a result of such cooperation, join the CCI of Russia.

Every year this cooperation covers more and more new areas and programs. The IDF provides low-interest loans at 1% and 5% per annum for up to 7 years for the implementation of projects aimed at introducing the best available technologies, creating new products and organizing import-substituting and export-oriented production.

Representatives of the CCI of Russia regularly travel to the regions, meet with entrepreneurs-recipients of support from the IDF and those who are only planning to submit applications. Our Chambers in the regions, committees and councils of the CCI of Russia work directly with the business community, and we constantly inform entrepreneurs about the opportunities offered by the Fund.

It is worth noting the work on the development of a system of regional industrial development funds, which operate in more than 50 regions, over 40 of them got the opportunity to participate in co-financing projects.

– Can you give specific examples of successful projects supported by the Chamber and financed by the Fund?

– Of course, there are many of them. For clarity, I will mention a number of projects in which new production has already been launched.

Russkaya Kozha JSC (Ryazan) opened a high-tech production of environmentally-friendly leather, which has no domestic analogues in quality. The main product of the company is leather for passenger cars of classes B, C, D and the SUV (Sport-Utility Vehicles) segment. The production started. Russkaya Kozha plans to take up to 48% of the Russian market of natural automotive leather by 2021.

KHBK Shuyskiye Sittsy OJSC (Ivanovo region) with the attraction of a IDF loan has installed new weaving and finishing equipment, which will enable to produce thinner, lighter and more durable fabrics for home textiles and special-purpose fabrics

to expand the assortment capabilities of the plant. Fabrics will correspond to world analogues at a much lower cost. From the new fabrics, the company will sew sets of bed linen, mainly satin, and special fabrics are used for sewing protective clothing, including for workers in the oil, gas, chemical industries, nuclear and power plants. About 9% of total sales are exported.

Or it is the project of AKOM CJSC (Tolyatti) for the production of starter batteries and the development of a stationary traction battery. The company plans to increase its market share in rechargeable batteries from 18% to 26% by 2018, partially pushing foreign manufacturers, whose share in the Russian market is about 30%. The production started.

Another example: the project of NEVZ-CERAMICS JSC (Novosibirsk) to develop a technology for the production of a hip joint endoprosthesis, the service life of which is 2 times longer than one of existing foreign analogues and reaches 20 years. In the coming years, the company plans to take up to 20% of the market for hip joint endoprostheses.

The Chamber has supported several projects of Kovrov Electromechanical Plant JSC (Vladimir region), including



the development and mastering of the production of a multifunctional wheel excavator-loader, the development and mastering of serial production of competitive import-substituting 5-axis vertical milling processing centers with numerical control. In their own way, these are unique developments aimed at import substitution, production of domestic competitive products and equipment.

I gave only a few examples, but there are hundreds of projects...

WAY OF PROGRESS

– In December 2017, the President of the Russian Federation approved the Scientific and Technological Development Strategy of the Russian Federation. What do you see the role of the CCI of Russia in its implementation?

– The prerequisite for successful coordination of research and solving problems of breakthrough development is a constant, constructive relationship of the scientific community, the Russian Academy of Sciences with domestic business, which will inform the science of the actual needs of the society, will enable potential consumers of scientific products to constantly be aware of its capabilities in various sectors.

Today, a number of CCIs have a positive experience of effective interaction with research centers and research institutes of the Russian Academy of Sciences.

And, of course, one of the main issues is the development of small and medium-sized innovative entrepreneurship, the interaction of small and medium-sized enterprises with large industrial and research-and-production enterprises. Addressing these issues requires, among other things, regulatory support, and this is one of the main tasks of the CCIs.

– Now everyone is talking about the digitalization of the economy. Does the CCI of Russia participate in this work?

– As you know, the program Digital Economy of the Russian Federation was approved by the decree of the Government of the Russian Federation of July 28, 2017 No. 1632-r. In this regard, the task of promoting the implementation of the principles of the digital economy in various sectors of the national economy is becoming one of the priorities of today's activities of the CCI system.

The CCI of Russia has gained certain experience of participation in the development of information technologies, digitalization of certain sectors of the economy and business, and its own infrastructure.

The Information & Computer Technologies Industry Association (APKIT), a member of the CCI of Russia, is doing a great job in promoting the digitalization of the Russian economy.

Since October 2017, the Council of the CCI

of Russia on the Development of Information Technologies and the Digital Economy, which is aimed at improving the efficiency of dialogue between representatives of the IT industry and IT consumers, government officials, large companies, and promoting the development of IT production in Russia started to work.

– Please tell us more about what the Chamber is doing to support innovative entrepreneurship.

– Chambers of Commerce and Industry are involved in improving legislative regulation, promoting technological developments and innovative solutions, and building effective communications between small and large business, the scientific and educational community, and entrepreneurs.

According to surveys of regional entrepreneurs, assistance in access to financial resources is most relevant for innovative companies. Based on this, many Chambers provide advice to innovative entrepreneurs regarding access to state support measures at the regional and federal levels.

Innovative companies are provided with a variety of assistance from the provision of relevant economic information about markets, counterparties, various aspects of regulation, to the creation and analysis of business plans, and legal support for running a business.

– What prevents Russian entrepreneurs from developing high-tech exports? And what role does the CCI of Russia play in this process?

– Around the world, entrepreneurs and business bodies play a key role in the development and implementation of innovations and the realization of innovative development strategies of their states. Interestingly, up to 90% of domestic companies also consider innovation to be a decisive factor in the development of the company, increasing its competitiveness, but at the same time only 10% themselves implement new technologies.

In practice, according to Rosstat, the dependence of Russian enterprises on foreign technologies is only growing (the dependency ratio, that is, the ratio of foreign and domestic applications for inventions in Russia is 0.67), while in a number of BRICS countries, in particular, in China, declining, reaching a value of 0.17.

In accordance with surveys of regional entrepreneurs on the main barriers to the development of innovation, conducted by the CCI of Russia with the methodological support of the RANEPa under the President of the Russian Federation, the critical factors for the development of innovative companies are:

- access to financial resources (including state support measures);
- access to sales markets;

- level of cooperation between companies, science and the state.

Much remains to be done, first and foremost, in the development of medium and small business. There are many talented developments! But often small business cannot really declare themselves due to unwise taxation. If this problem can be solved, there is no doubt: high-tech exports in electronics, pharmaceuticals, medicine and other industries will once again become one of the main components of domestic supplies abroad.

– And how do you help Russian entrepreneurs to master foreign markets?

– Indeed, often high-tech companies, especially new ones, badly need a «guide» to foreign markets, which will help to find a partner, understand the rules and conditions of foreign economic activity, the specifics of national regulation.

Using international relations, the CCI system is able to organize familiarization of foreign investors with domestic innovative enterprises.

When a foreign partner is found, innovative companies can turn to consulting support in the field of foreign economic activity provided by Chambers of Commerce and Industry.

– It is known that the specialized export support institute is the Russian Export Center. Are you competing with it?

– Rather, we complement and cooperate. The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation has built a close cooperation of the REC, which is based on the Cooperation Agreement signed in June 2016.

As part of the implementation of the Agreement, a detailed plan of interaction between the CCI of Russia and the Russian Export Center was developed with the involvement of Expocentre JSC and Tsentrl Mezhdunarodnoy Torgovli PJSC.

Regular exchange of information about upcoming events on the development and support of exports, analysis of country and product markets, existing trade barriers for Russian goods and services is being conducted, and work is underway on joint monitoring of promising markets in industry and regional aspects in order to assess the prospects for promotion of export products.

In conclusion, I would say that the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, regional and municipal Chambers, organizations of the CCI system will increase efforts to improve the competitiveness of the Russian economy, scientific and technological development and strengthen export potential. This task is set forth in the Priority Directions of activity of the CCI of Russia for 2016–2020, the program document adopted by the VII Congress of the CCI of Russia on March 1, 2016.

НИКОЛЯ ВЭФЛЕР: «РЕГИОНЫ РОССИИ ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Поволжье привлекает все большее внимание зарубежных компаний. Одним из лидеров по потоку инвестиций здесь в последние годы является Самарская область, причем локализацией своих производств в Самаре и области заинтересован ряд европейских фирм. Среди причин такого успеха региона у резидентов можно выделить активную консультационную и сопроводительную деятельность Швейцарского центра в Самаре, возглавляет который Николя Вэфлер, уроженец Швейцарии. Что подтолкнуло его на создание этой организации, какие вопросы она решает, и почему житель Европы отправился развивать российскую глубинку, рассказывает сам г-н Вэфлер.



- Многие зарубежные компании опасаются вести дела в России, поэтому можно только приветствовать желание швейцарского экспата рассказать своим соотечественникам о нашей стране и снять их страхи. Как вам удалось познакомиться с Россией и особенностями ведения бизнеса в ней?

- Я познакомился с Россией, ее культурой и людьми во время обучения в Университете прикладных наук Западной Швейцарии (HES-SO). У меня была возможность изучать язык

сначала в Невшателе, где обосновалась наша швейцарская компания Swiss Center Samara Sàrl, а потом в течение одного семестра в России - в Омске. Это была культурная часть моего знакомства со страной. Все, что касается бизнеса, я узнал уже в Самаре, когда столкнулся с трудностями при реализации первых проектов Швейцарского центра. Как только мы оказываемся вне Москвы, которая совсем не похожа на Россию в регионах, выясняется, что информации об остальной стране гораздо меньше, и приходится учиться жить и рабо-

тать в обстановке, априори неблагоприятной для иностранца. Принятый рабочий порядок здесь очень отличается от того, что мы имеем в Центральной Европе, но стоит проявить интерес и попытаться понять Россию и ее жителей, оказывается, что здесь вполне можно работать и даже вести выгодный бизнес.

- Какие аргументы вы приводите в пользу работы в России?

- Швейцарские и европейские компании обладают большим потенциалом для развития на российском рынке, особенно в области

индустрии и B2B. Страна пережила значительные трансформации с 2014 года, ее экономика диверсифицируется. Некоторые секторы переживают сильный рост, например, автомобилестроение, сельское хозяйство и фармацевтика. Доходность по процентным ставкам больше не удовлетворяет инвесторов, поэтому они вкладывают свои деньги в проекты, которые помогают появлению новых разработок в сфере оборудования, компонентов, компетенций и сервисов. Деловой климат с 2010 года улучшился до такой степени, что даже мировой банк присвоил России по этому показателю 35 место в 2018 году, тогда как восемь лет назад у нее было только 140 место. Кроме того, работающие с Россией предприятия малого и среднего бизнеса выходят на весь евразийский рынок, еще не охваченный Европой.

Тем не менее, даже если потенциал для развития на российском рынке есть, небольшим фирмам все еще достаточно сложно сделать это без сопровождения. Некоторые из них не могут определиться, в какой нише им будет выгодней всего работать. Еще меньше они знают о правильной стратегии по реализации своих проектов и о том, сколько это будет стоить. Другие хорошо понимают свои сильные и слабые стороны, но им не хватает сил, чтобы развить потенциал. Создавая Швейцарский центр в Самаре, мы решили снять эти барьеры и опасения и помочь иностранным фирмам начать успешную деятельность в России.

- Как вы помогаете соотечественникам на практике?

- Наша мотивация – сделать Россию открытой для швейцарских и европейских представителей среднего и малого бизнеса. Благодаря нашим связям и опыту, команда Центра в Самаре может вести клиентов с их самых первых шагов на российском рынке. В первую очередь, мы помогаем им исследовать рынок, проводим подготовку и сопровождение во время специализированных выставок, переводим их документы, налаживаем каналы коммуникации, ведем разработку стратегии выхода на рынок в зависимости от его целей и т.д. Все выполняется в зависимости от потребностей клиента. Еще мы помогаем найти заказчиков, заинтересовать дистрибьюторов или получить здесь якорный проект. Участвуем в организации деловых встреч и посещений предприятий, создании клиентской базы и соответствующей CRM, найме, например, квалифицированного продавца или в проведении маркетинговой кампании через цифровые каналы. В зависимости от целей и особенностей бизнеса наших клиентов могут применяться разные подходы.

Мы обеспечиваем клиентам долгосрочное присутствие на рынке через создание, развитие и администрирование дочерних компаний или какие-то другие формы деятельности в России. Создать юридическое лицо в России само по себе не сложно, а

вот подготовить документы, оценить затраты, найти хорошего руководителя проекта, урегулировать бухгалтерские и налоговые вопросы или нанять экспата – для иностранцев довольно трудные задачи. Швейцарский центр в Самаре помогает им справиться с этими сложностями.

- Почему вы взяли за развитие связей Самарской области и своей страны?

- Мы фокусируемся не на Самарской области, а на всей западной части России и сотрудничаем также с другими регионами, например, Пензенской областью, делегацию из которой мы сопровождали в Швейцарию в прошлом сентябре. Точно также мы не ограничиваемся представлением на российском рынке только швейцарских компаний, наши услуги открыты для европейских фирм, которые хотят развиваться на российском рынке.

- Какие сложности встречаете в своей деятельности? Как их преодолеваете?

- Я бы сказал, что основные сложности у нас следующие: несоответствия в деловой практике, деловой климат в регионах и недостаток образования. Например, на Западе преобладает письменная коммуникация, а русские очень много общаются устно. Это подразумевает частые встречи, большие затраты времени и постоянные перемещения и требует личной дисциплины, иначе много информации теряется. Другой пример – планирование. Бывает сложно организовать для российских гостей из правительства или крупных промышленных предприятий мероприятие за границей, потому что они подтверждают свое участие в последний момент, тогда как швейцарские компании планируют поездки зачастую на месяцы вперед.

Что касается делового климата, тут компании по умолчанию не доверяют друг другу. Можно обойти эту проблему с помощью четких рекомендаций и хорошей репутации, но для меня в повседневной работе это остается неудобством. Ведь я должен убедить потенциальных собеседников в своих честных намерениях прежде, чем обсуждать предмет встречи и предложения. Если говорить об образовании, отмечу, что Россия обучает очень хороших инженеров. А вот с менеджерами по проектам все не так радужно. Очень трудно найти инициативного и ответственного специалиста, способного управлять проектом, при этом внедряя передовой опыт по повышению производительности производства.

- Швейцарская штаб-квартира вашей организации расположена в городке Невшатель, площадь которого всего 18 квадратных километров. Тем не менее, ему удалось стать центром микротехнологий и высокотехнологичного производства. Возможна ли передача этого опыта Самарской области?

- На мой взгляд, для этого необходимы крупномасштабные реальные перемены в менталитете россиян. Я не эксперт и не буду подробно рассказывать о причинах

экономического и технологического успеха Невшателя или Швейцарии, но считаю, что, если Россия хочет взять с них пример, она должна начать более целенаправленно инвестировать в развитие своего человеческого капитала. Система образования в России кажется мне малоэффективной, университеты учат в отрыве от реалий рынка и запросов предприятий. В результате компании часто должны сами тратить время и деньги на обучение молодых специалистов.

К тому же сегодня в России, в особенности в регионах, слишком мало экспатов из развитых стран. Эти люди пришли в страну вместе с транснациональными компаниями в последние годы и уже сделали многое, чтобы изменить здесь привычные модели ведения бизнеса и методы подготовки российского персонала и увеличить производительность предприятий. К сожалению, пока иностранцам все еще трудно получить рабочую визу, если только ты не высококвалифицированный специалист, и я думаю, что регионы должны это исправить и продумать меры для стимуляции привлечения иностранных работников. Кстати, самые продвинутые российские компании, с которыми я столкнулся, часто отправляют свои кадры учиться или посещать предприятия за рубежом для обмена лучшими практиками.

- Какие изменения происходят сейчас в регионе благодаря вам и вашим коллегам?

- Мы расчистили себе поле для деятельности и установили новый курс для работы швейцарских и европейских компаний в России. Теперь регионы Поволжья и правительство Швейцарии, равно как и разнообразные учреждения и предприятия двух наших стран, имеют прямой контакт друг с другом. В обе стороны идет обмен технологиями и перспективными разработками, стартовал ряд совместных проектов, академических и научных обменов на университетском уровне, сформировались торговые и денежные потоки.

На уровне нашей компании мы инвестировали в регион и создали семь рабочих мест в Самаре, планируем создать больше в ближайшие годы. Каждый наш сотрудник прошел разнообразные стажировки, чтобы научиться работать по швейцарским стандартам, и стал настоящим профессионалом.

- Чего можно ждать в будущем? Какой девиз вы бы предложили всем компаниям, проявляющим интерес к ведению дел в России?

- Я думаю, мы можем ожидать резкого развития российского рынка в ближайшие годы, и иностранные предприятия малого и среднего бизнеса смогут заключить здесь много выгодных сделок. Я бы предложил им девиз: «Ничего не бойтесь, но будьте подготовлены!»

Ульяна Кухтина

г. Самара, 443110, ул. Ново-Садовая, 23, коворкинг-центр Yellow Rockets офис 10, ООО «Центр Свисам».

NICOLAS WAEFLER: «RUSSIAN REGIONS HAVE GREAT POTENTIAL»

The Volga Region attracts more and more attention from foreign companies. The Samara region, being a part of it, has been one of the leaders in gaining investment in recent years and many European companies are willing to localize their factories and plants in Samara and its surroundings. The advising and support provided by the Swiss Center Samara, headed by a native swiss citizen Mr. Nicolas Waepler, can be mentioned as one of the reasons for such a trend. What stands behind the decision of founding this organization, what issues it deals with, and why a resident of Europe went to develop the Russian province, Mr. Waepler explains in this paper.



OOO Center SwiSam, Novo-Sadovaya 23, coworking center Yellow Rockets, building 10, Samara City, 443110 Samara Region, Russia

In addition, small and medium-sized enterprises operating in Russia open themselves to the entire Eurasian market, which Europe has taken little notice of so far.

Nevertheless, even with a development potential on the Russian market, it is still rather difficult for small foreign companies to work here without assistance. Some of them have trouble identifying which sector will bring better returns. They struggle even more to define and evaluate what strategy to implement and at what cost. Others are well aware of their opportunities in Russia are looking for competent partners to concretize their potential. These barriers, apprehensions, and needs led to the creation of the Swiss Center Samara.

– What argument convinces them best?

– I don't think there is a universal argument, which is powerful enough for everyone. All companies have specific management with different views and strategy. Some of them sympathize with Russia and are ready to experiment. Others are convinced that the local market presents big opportunities and can generate quick revenues. Others are planning on a long-term perspective and make early steps in anticipation of later surges in the development of industry and economy. At the same time, I believe that for many of our clients the very presence of a Swiss citizen in Russia is a guarantee of reliability, and it makes it possible to establish good relations where apprehension prevailed before.

– How do you help your compatriots?

– Our motivation is to make Russia accessible for Swiss and European SMEs. Thanks to our network and experience, our team in Samara can guide customers from their very first steps on the Russian market using a personalized approach.

Firstly, we help them to explore the market, we provide assistance and support before and during specialized exhibitions, translate their materials, develop a market entry strategy with budget and roadmap depending on their targets, etc. Everything is tailor-made to our customers' needs.

Secondly, we help to find customers, attract distributors or to get an flagship project here for innovative companies. We organize business meetings and plant visits, create customers' database from scratch, set up a dedicated CRM,

– Many foreign companies avoid having business in Russia, so one can only welcome a Swiss expat's eagerness to share his knowledge of our country with his compatriots, and to dissolve their fears. How did you get to know Russia and the peculiarities of doing business here?

– A number of foreign companies, both transnational and small innovative firms with niche products, are already doing business in Russia. If we speak about building an assembly plant or production facilities, then, indeed, investors have some doubts. These are caused by a lack of knowledge about the size of the market, possible risks, return on investment, and, of course, lack of knowledge about the country itself.

I got familiar with Russia, its culture and people while studying at the University of Applied Sciences in Western Switzerland (HES-SO). I had studied the Russian language first in Neuchâtel, where our company Swiss Center Samara Sàrl is based, and then spent one semester in Omsk. However, I got only familiar with the culture and way of living during that period. As far as business is concerned, I learned everything in Samara, while dealing with difficulties implementing the first projects of the Swiss Center. As soon as we find ourselves outside Moscow, which is completely different from

the rest of Russia, it turns out that there is much less information about the rest of the country, and one has to learn how to live and work in an environment a priori unfavorable for a foreigner. The way of doing business here is very different from what we have in Central Europe, but if you show interest and try to understand Russia and the locals, it turns out that it not only possible to work here but also to develop profitable companies.

– What arguments do you present to convince people to work in Russia?

– Swiss and European companies have a great business potential on the Russian market, especially in the field of industry and B2B. The country has undergone considerable transformations since 2014 and its economy is increasingly diversifying. Some sectors have been experiencing significant growth, for example, the automotive industry, agriculture, and pharmaceuticals. No longer satisfied by decreasing bank interest rates, local investors are looking for and investing their money in new business projects, which fosters demand for equipment, components, and all sorts of products and services from abroad. The business climate has considerably improved since 2010 that even the World Bank placed Russia on the 35th position by this indicator in 2018, whereas eight years ago it was on the 140th place only.

hire qualified project manager and business developer or perform promotion campaigns through digital channels. Different approaches are possible depending on the target audience and core business of our clients.

Thirdly, we facilitate a long-term market presence for our clients by representing them or setting up subsidiary and sales office for them in Russia. It is not difficult to create a legal entity in Russia, as long as know what you are doing. It is however much more difficult for a foreigner to estimate costs, anticipate bureaucratic procedures, find a good project manager, deal with accounting and tax issues or bring in an expat. The Swiss Center Samara helps them to overcome these difficulties.

Finally, we provide other services, depending on the requests. For example, we took a mandate to identify and select suppliers for outsourcing and R&D, we helped a young Swiss engineer to find work in Russia and helped with product certification and importing samples to Russia for a client.

– Why did you decide to develop relations between the Samara region and your country?

– We focus on the entire Western part of Russia, we do not focus exclusively on the Samara region, and we cooperate with other regions too, for example, the Penza region, whose delegation we accompanied to Switzerland in September this year. Conversely, we do not limit our activities to Swiss companies, our services are also useful for European companies willing to enter the Russian market.

– What is the reason for choosing this particular region as a place for headquarters of your center?

– Why the Samara region? This is due to a well-developed industry of the Volga Federal District. From the very beginning, we decided to provide our services to industrial companies active in the B2B sector. The Volga Federal District has a large number of manufacturing enterprises in a variety of industries: automotive, aerospace, metallurgy, components and industrial equipment, machine tools, energy and defense, medicine and pharmaceuticals... The potential is considerable!

At first glance, Moscow would have been the most obvious choice. But, looking at it more closely, we concluded that it was not the best option. The capital is very rich (wages in the regions are 50% less), but the competition is fierce and the market is less accessible to small firms.

We believe that the Russian regions will keep driving the economic and industrial development in the next 20 years. Over the last decade, the Kremlin policy has increased the autonomy and funding in the regions; young governors are gradually replacing the old guard, and they have already begun to compete in providing the best conditions for foreign and local companies to develop.

These changes come with new requests and opportunities, and one must be here to identify and seize them. The overwhelming majority of

consulting companies and freelancers are based in Moscow and St. Petersburg and don't have much experience in dealing with regions, which gives us a significant competitive advantage.

– What projects are currently being implemented by Swiss firms in Samara?

We don't discuss projects we are working on until they are implemented and permission is granted, but I can say that some of them are related to outsourcing, subcontracting, R&D, investment in high-tech and agriculture, and commercial development. Most of these projects are not directly related to Samara, but rather to the Volga Federal District, and Russia as a whole.

– What difficulties do you face? How do you deal with them?

– I would say that the main difficulties we have are the inconsistencies in business practice, the overall business climate in the regions and education problems. For example, written communication predominates in the West, while Russians have a lot of verbal communication. This implies frequent meetings and spending a lot of time on the road, and it requires personal discipline in follow-up. Another example is planning. It can be difficult to organize an event abroad for Russians from the government or large industrial enterprises, because they confirm their participation at the very last moment, while Swiss companies often fill in their travel and work schedules months ahead.

As for the business climate, here companies do not trust each other. You can tackle this problem with partners' recommendations and a good reputation, but for my everyday work, this is still an inconvenience. It seems unorthodox that I must convince my potential interlocutors of my honest intentions before we start a meeting to discuss business proposals. People in the regions also tend to have less international and progressive views on strangers than, for example, Muscovites.

As for education, I agree that Russia trains very good engineers. But things are much worse if we speak about project managers. It is very difficult to find a resourceful and responsible specialist who is able to manage a project using the best practices and showing good productivity. If on top of it they are required to speak fluently a foreign language on a daily basis, the chances of finding such managers grow very thin. At Swiss Center Samara, we had to train our team, patiently and gradually, or brought colleagues from abroad. As a result, managing the company here takes me twice as much as in Switzerland.

– The Swiss headquarters of the Center is located in the town of Neuchâtel, which occupies an area of only 18 square kilometers. Nevertheless, it managed to become a center of microtechnology and high-tech production. Is it possible to transfer this experience to the Samara region?

– In my opinion a large-scale shift in the mentality of Russians should take place for this to happen.

I'm not an expert, therefore I won't elaborate on

the reasons for the economic and technological success of Neuchâtel or Switzerland, but I believe that if Russia wants to take them as an example, it should begin to invest more purposefully in the development of its human capital. The education system in Russia often seem to be ineffective, universities and teachers are disconnected from the economy reality, teaching in isolation from the needs and requirements of the market and businesses. As a result, companies often have to spend time and money to train and educate their young employees.

Mentalities evolve through exchanges and international dialog. Not only at the political level but at the microeconomic level. Today, there are too few expats from developed countries in Russia, especially in the regions. As they came and started working, these expats have contributed a lot to improve work practices, trained people and increased productivity. They've improved training methods of training Russian personnel and increased the productivity. Unfortunately, it is still very difficult for foreigners to obtain a Russian work visa, unless you are a highly qualified specialist, and I think that the regions should improve and facilitate the integration of foreign workers.

– Are the Doing Business with Russia conferences that you hold in Switzerland popular? What questions do the participants ask you more often?

– Yes, we had about 60 people in Neuchâtel, and 40 in Zurich at the last conference. We structure the program and select speakers in order to give our participants a good understanding of what the Russian market and its capabilities are. The audience often asks questions about the speakers' personal experience.

– What changes are taking place now in the region due to you and your colleagues' efforts?

– We have cleared the way and built a new path for Swiss and European companies in Russia. Multiple contacts and business relations were initiated between the Volga region and companies, governments and organizations in Switzerland. Both sides are trading, developing joint projects and academic and scientific exchanges are taking place at the university level.

As for our company, we invested in the region and created seven jobs and we plan to create many more in the coming years. All our employees have received internal and external training to be able to abide by Swiss standards, with a professional mindset and using best practices.

– What can we expect in the future? What motto would you suggest to all companies interested in doing business in Russia?

– I think we can expect growth and surprising developments on the Russian market in the coming years, and foreign SMEs brave enough to develop here will generate good profits. I would suggest them a motto:

«Don't be afraid, but be prepared!»

Ulyana Kukhtina

КОМПАНИЯ VISSSMANN: ФОРМИРУЕМ РЫНОК ТЕПЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ

В этом году исполнилось 20 лет российскому филиалу немецкой компании Viessmann, одного из главных игроков на международном рынке производителей теплового оборудования. За два десятилетия в нашей стране компания прошла большой путь. Что сейчас является для нее первостепенным, какие задачи решены, какие планы предстоит воплотить, нам рассказывает Мариус Шуберт, генеральный директор ООО «Виссманн»



ществляем уже на протяжении нескольких десятков лет.

- Как руководство компании решилось выйти на российский рынок? С чем были связаны эти шаги, и легко ли было начинать работать здесь? Какая продукция нашла наибольший отклик у российских покупателей?

- Россия для группы компаний Viessmann была и остается одним из главных стратегических рынков, поэтому у нашего руководства не было сомнений в необходимости вывода продукции на российский рынок. Подтверждением этому служит строительство завода по производству промышленного теплового оборудования в ОЭЗ «Липецк» и его торжественное открытие в июне 2017 года. На сегодняшний день почти вся линейка производимой в Германии отопительной техники представлена также и в России. Ключевые продукты нашего рынка - это настенная отопительная техника и промышленные котлы. Уже ощутимо повышается спрос на конденсационную технику, которая является неотъемлемой частью стандартной линейки продуктов нашей компании в Европе.

- Что, с вашей точки зрения, изменилось в нашей стране за 20 лет в плане ведения бизнеса? Труднее вести дела сейчас или раньше?

- Бизнес в России всегда имел свои особенности. Если говорить о преимуществах, то в России в целом больше возможностей для его развития, чем в Европе, поскольку российский рынок еще не до конца устоялся. Когда в 1995 году открылось официальное представительство нашей компании в Москве, рынок теплового оборудования в России только начал формироваться. Сейчас мы уже во многом определяем его развитие, однако потенциал для будущего роста все еще значительный. Это объясняется, прежде всего, географией самой страны, а также развитием регионов, в которых мы работаем. Широкая зона ответственности при принятии решений в регионах России

- Торговое представительство вашей компании было зарегистрировано в России в 1998 году. Какой путь организация прошла за эти 20 лет? Какие успехи и огорчения ее ждали на пути к признанию в нашей стране?

- За время своего существования в России фирма пережила не один кризис и всегда оставалась на рынке одним из ведущих поставщиков теплового оборудования, неизменно выполняя свои обязательства перед партнерами. Несмотря на нестабильный курс рубля, представительство активно развивалось и показывало хорошие результаты, продукция всегда отгружалась вовремя.

В прошлом году мы открыли в Липецке завод по производству промышленных кот-

лов Vitomax, и уже в этом году завод начал работать в полные две смены - иначе мы не выполнили бы все поступающие заказы. Если брать более отдаленные по времени успехи, одним из наших знаковых достижений является установка котлов Viessmann на олимпийских объектах г. Сочи в преддверии Олимпиады в 2014 году. Среди самых крупных объектов, к работе которых наша фирма причастна, - СТК «Горная карусель» на отметке +960 и +540, биатлонный стадион «Псехако» и скайпарк на территории Сочинского национального парка. Хочется особо отметить интерес нашей компании к зимним видам спорта. Спонсорскую поддержку в различных видах зимнего спорта, и в частности соревнований по биатлону, мы осу-

и объем работы в них дают предпринимателям относительную свободу действий и почти неограниченные возможности для самореализации.

- В свете последних лет как отражаются санкции на делах компании в России?

- Однозначно усложняют работу. Одна из самых больших проблем для нас – это ограничение западных инвестиций. Из-за санкций мы не можем реализовать часть важных проектов, и, хотя мы всегда выполняем и даже перевыполняем свои планы, несмотря на политическую и экономическую ситуацию в стране, мы не можем в полной мере использовать имеющиеся у нас ресурсы.

- Двадцать лет в нашей стране – это долгий срок, показатель успешности работы организации. Есть ли у нее какие-то российские награды? Как довольные клиенты вообще выражают признательность за вашу продукцию?

- В 2015 году наша компания стала лауреатом ежегодной национальной премии в области делового имиджа, социальной репутации и доверия «Компания №1» с присуждением почётного звания «Надежный поставщик продукции и услуг», а также лауреатом премии «Берегите энергию» в номинации «За вклад в развитие энергоэффективности в России». В июле 2018 года компания «Виссманн» стала лауреатом премии Eco Best Award 2018 за уникальный проект модернизации системы теплоснабжения Усть-Илимской ГЭС. Установленные на электростанции три промышленных тепловых насоса позволяют экономить порядка 2,5 млн кВт*ч электроэнергии ежегодно. Источником тепла служит система охлаждения трансформаторов ГЭС. На сегодняшний день этот проект не имеет аналогов в России.

- В Германии компания ведет активную социальную и благотворительную деятельность, поддерживает спортсменов. Есть ли у нее подобные проекты в России?

- Да, мы уже несколько лет являемся спонсорами открытого детско-юношеского Кубка губернатора Калужской области по горным лыжам. Поскольку кубок является открытым, в нем принимают участие юные спортсмены не только из Калуги, но и из других городов. Это Брянск, Москва и Московская область. Конечно, главный спонсор соревнований по горным лыжам во всем мире – это штаб-квартира фирмы Viessmann в Аллендорфе в Германии. Мы же очень гордимся тем, что имеем возможность поддержать детско-юношеские соревнования по горным лыжам в центральном регионе России.

- Расскажите, пожалуйста, о заводе в Липецке. Чего уже удалось достичь с его помощью, какие планы осуществляются в данный момент? Почему вообще возникла необходимость локализовать производство?

- Локализация завода в Липецке связана с увеличением спроса на продукцию

российского производства. Мы стремимся предоставить нашим партнерам и клиентам наиболее выгодные условия, стать более доступным продуктом на рынке, и запуск производства в России дает нам такую возможность. Так, уже в первый год запуска предприятия в Липецке была организована работа второй смены завода для выполнения заказов на котлы Vitomax. Можно с уверенностью говорить о том, что нам удалось перевыполнить собственные амбициозные планы по загрузке липецкого завода, по количеству произведенных и проданных промышленных котлов. В планах – дальнейшее расширение производства в Липецке, рост количества производимых котлов, увеличение мощностного ряда и расширение продуктовой линейки. В частности, сейчас обсуждается вопрос по производству котлов мощностью 16,5 и 20 МВт. На территории липецкого завода находится учебный центр, в котором представлена вся продаваемая в России продукция, а также оборудование, произведенное на заводе. В Липецком учебном центре мы регулярно проводим обучение и экскурсии по заводу для партнеров, а также приглашаем всех

желающих посетить наше высокотехнологичное производство.

- Вы поставляете свою продукцию во многие страны бывшего Союза. Есть ли сильные различия между заказами из них и из России?

- Поставки в страны бывшего Союза осуществляются напрямую из Германии. В основном это бытовая техника. Для нас основной рынок – это Россия, здесь у нас самый большой объем поставок, включая заказы на промышленное оборудование, который абсолютно не сравним с количеством поставок в страны СНГ.

- Каковы перспективы и ожидания российского филиала на ближайшие 5-10 лет?

- За последний год в компании Viessmann произошли существенные изменения, коснувшиеся ее структуры и персонала. Состав команды был значительно обновлен, увеличилась общая эффективность работы. Наши результаты в этом году оказались выше на 25% по сравнению с прошлым годом, поэтому мы оптимистично смотрим в будущее и ожидаем дальнейших успехов и ежегодного роста оборотов.



VISSMANN: WE FORM THE MARKET OF HEATING EQUIPMENT IN RUSSIA

This year marks the 20th anniversary of the Russian branch of the German company Viessmann – one of the main players on the international market of heating equipment manufacturers. For two decades the company has come a long way in our country. Marius Schubert, CEO of Viessmann Russia LLC, told us about the company's priorities, what tasks are solved, what plans are going to be realized.



– The branch of your company was registered in Russia in 1998. What is the path of the organization for these 20 years? What successes and disappointments awaited it on the path to recognition in our country?

– During its activity in Russia, the company has experienced more than one crisis and has always remained one of the leading suppliers of heating equipment on the market, invariably fulfilling its obligations to partners. Despite the unstable exchange rate of the ruble, the representative office was actively developing and showed good results, the products were always shipped on time.

Last year we opened the production plant for industrial boilers Vitomax in Lipetsk, and this year the plant began to work in two full shifts – otherwise we would not have fulfilled all the incoming orders. If we take more distant

events, one of our iconic achievements is the installation of Viessmann boilers at the Olympic facilities in Sochi on the eve of the 2014 Winter Olympics. Among the largest facilities where our company was involved are STK Gornaya Karusel at elevations of +960 and +540, the Psekhako biathlon stadium and Skypark in the Sochi National Park. I would like to highlight the interest of our company in winter sports. We have been sponsoring various types of winter sports, and in particular biathlon competitions, for several decades.

– How did the company's leadership decide to enter the Russian market? What were these steps related to, and was it easy to start working here? What products were the most favorite among Russian customers?

– Russia was and remains one of the main strategic markets for the Viessmann Group, so

our management had no doubts about the need to bring products to the Russian market. This is confirmed by the construction of a plant for the production of industrial heating equipment in the SEZ Lipetsk and its grand opening in June 2017. Today, almost the entire line of products manufactured in Germany is also represented in Russia. The key products of our market are wall heating equipment and industrial boilers. The demand for condensing equipment, which is an integral part of our company's standard product line in Europe, is already increasing significantly.

– What, from your point of view, has changed in our country in the last 20 years terms of doing business? Is it harder to do business now or earlier?

– Business in Russia has always had its own characteristics. If we talk about the benefits, then in Russia as a whole there are more opportunities for its development than in Europe, since the

Russian market is not fully settled. When in 1995 the official representative office of our company opened in Moscow, the market for heating equipment in Russia was just beginning to take shape. Now we already largely determine its development, however, the potential for future growth is still significant. This is primarily due to the geography of the country itself, as well as the development of the regions in which we operate. The wide area of responsibility when making decisions in the regions of Russia and the amount of work in them give entrepreneurs a relative freedom of action and almost unlimited opportunities for self-realization.

– Taking into consideration the political background of the recent years, how do the sanctions affect the company's affairs in Russia?

– They definitely complicate the work. One of the biggest problems for us is the restriction of Western investment. We cannot implement some of the important projects because of the sanctions, and although we always fulfill and even exceed our plans, despite the political and economic situation in the country, we cannot fully utilize the resources we have.

– Twenty years in our country is a long period, it is an indicator of the success of an organization. Does it have any Russian awards? How do satisfied customers generally show their appreciation to your products?

– In 2015, our company became the laureate of the Annual National Award in the field of business image, social reputation and trust Company No. 1 with the award of the honorary title «Reliable supplier of products and services», as well as the winner of the Save Energy award in the nomination «For contribution to development of energy efficiency in Russia». In July 2018, Viessmann became the winner of the Eco Best Award 2018 for a unique project to upgrade the heat supply system of the Ust-Ilim hydroelectric station. Three industrial heat pumps installed at the power plant save about 2.5 million kWh* of electricity annually. The source of heat is the cooling system of transformers of hydroelectric power stations. Until now, this project has no analogues in Russia.

– In Germany, the company conducts active social and charitable activities, supports athletes. Does it have similar projects in Russia?

– Yes, we have been sponsoring the Children and Youth Alpine Skiing Governor Cup of the Kaluga region for several years now. As the cup is open, young athletes not only from Kaluga, but also from other cities take part in it. These are Bryansk, Moscow and the Moscow region. Of course, the main sponsor of alpine skiing competitions around the world is the Viessmann headquarters in Allendorf in Germany. We are very proud to have the opportunity to support children and youth competitions in alpine skiing in the central region of Russia.

– Please tell us about the plant in Lipetsk.

What has already been achieved with its help, what plans are being implemented at the moment? Why is it necessary to localize production?

– The localization of the plant in Lipetsk is associated with an increase in demand for Russian-made products. We strive to provide our partners and customers with the most favorable conditions, to become a more affordable product on the market, and the launch of production in Russia gives us that opportunity. So, already in the first year of the work of the plant in Lipetsk, the work of the second shift of the plant was organized to fulfill orders for the Vitomax boilers. It is safe to say that we managed to exceed our own ambitious plans to load the Lipetsk plant in terms of the number of industrial boilers produced and sold. The plans include a further expansion of production in Lipetsk, an increase in the number of boilers produced, an increase in the power range and an expansion of the product line. In particular, the issue of the production of boilers with a capacity of 16.5 and 20 MW is being discussed. On the territory of the Lipetsk plant there is a training center, in which all products sold in Russia, as well as equipment produced at the plant, are represented. In the

Lipetsk training center, we regularly conduct trainings and tours around the plant for partners, and also invite everyone to visit our high-tech production.

– You ship your products to many countries of the former Soviet Union. Are there any strong differences between orders from these countries and from Russia?

– Supplies to the countries of the former Union are carried out directly from Germany. Mostly, these are household appliances. For us, the main market is Russia, here we have the largest volume of supplies, including orders for industrial equipment, which is absolutely not comparable with the number of supplies to the CIS countries.

– What are the prospects and expectations of the Russian branch for the next 5-10 years?

– Over the past year, significant changes have taken place at Viessmann, referring to its structure and staff. The team was renewed, as a result the general efficiency has increased. Our results this year were higher by 25% compared to last year, so we are optimistic about the future and expect further success and annual turnover growth.



КНАУФ ПРОДОЛЖАЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИЮ



Практически все культовые архитектурные объекты последних лет: Лахта-Центр, концертный зал «Зарядье», здание новой сцены Мариинского театра, стадионы «Открытие Арена», «Фишт» и другие – были возведены с помощью продукции компании КНАУФ. В этом году этот крупнейший производитель стройматериалов отпраздновал 25 лет деятельности на российском рынке, открыв сразу два новых завода – в Новомосковске и в Самарской области. Об основных результатах работы КНАУФ в России и планах на будущее читайте в нашей статье.

Компания КНАУФ была основана в 1932 году двумя братьями – горными инженерами Альфонсом и Карлом Кнауф. Они получили право на разработку гипсового рудника в Шенгене и открыли свой первый завод по производству сухих строительных смесей. В 1949 году в городе Ипхофен (Северная Бавария), где сегодня располагается штаб-квартира фирмы, был основан завод по производству гипсовых смесей, а в 1958-м — первый завод по производству гипсокартонных листов. Через несколько десятилетий, благодаря упорному труду и врожденному стремлению к инновациям, небольшая семейная фирма превратилась в целую семью из более чем двухсот предприятий, производящих продукцию по всему миру.

Российская история КНАУФ началась в 1993 году, когда компания инвестировала в покупку акций красногорского комбината термозвукоизоляционных и гипсовых изделий. Это и определило судьбу комби-

ната, ведь именно на базе ТИГИ началось производство неизвестных российскому рынку того времени сухих гипсовых смесей и высококачественных гипсокартонных листов. Запуск производства КНАУФ стал настоящим прорывом для отрасли: вместо гарцовки и «сухой» штукатурки появились материалы, с помощью которых можно было быстро и просто создавать качественные поверхности и конструкции. Довольно скоро технологии сухого строительства и гипсовые смеси из новинок перешли в категорию базовых материалов, и сейчас без них уже невозможно представить современное строительство.

КАЧЕСТВО И ИННОВАЦИИ

Сегодня у КНАУФ в России 17 заводов, поставляющих на рынок десятки типов и размеров гипсокартона (обычный, влаго-, ударо-, огнестойкий и др.) и сухих смесей (от штукатурки до клеев), металлический

профиль, комплектующие, готовые к применению составы и оборудование для механизации работ. Отличительной чертой компании является то, что она предлагает не просто материалы, а комплексные решения, с помощью которых можно комплексно реализовать строительную задачу. Например, установить перегородку во влажном помещении, сделать огнезащитную облицовку колонн или кабельканалов, возвести фасад или подвесной потолок сложной формы, который будет снижать уровень шума.

Требования к продукции едины для всех стран присутствия компании, поэтому качество российских материалов и решений соответствует не только российским и европейским стандартам, но и более строгим стандартам самой группы КНАУФ. Материалы регулярно проходят испытания в профильных лабораториях и сертификационных центрах, а качество продукции контролируется на всех стадиях производ-



Запуск производства КНАУФ стал настоящим прорывом для отрасли: вместо гарцовки и «сухой» штукатурки появились материалы, с помощью которых можно было быстро и просто создавать качественные поверхности и конструкции.

ства – многие предприятия группы успешно прошли аудит системы менеджмента качества по международному стандарту ISO.

Будучи инновационной компанией, КНАУФ старается идти в ногу со временем и даже в чем-то его опережать. Так, она была первым производителем строительных материалов, который оцифровал свои решения для применения в BIM-проектировании (информационное моделирование зданий). Специалисты группы разработали библиотеки данных для конструкций с гипсовыми строительными плитами, гипсоволокнистыми листами, плитами АКВАПАНЕЛЬ® и другими материалами. Вся информация предоставлена в открытом доступе на сайте компании, ее можно бесплатно загружать и удобно использовать при проектировании.

ОБУЧЕНИЕ КАК ФУНДАМЕНТ

Так как работа с материалами нового поколения требует соответствующих знаний и навыков, с самого начала своей деятельности КНАУФ уделял большое внимание обучению клиентов. Первый учебный центр компании появился уже через 2 года после начала деятельности в России, и перед ним стояла масштабная задача: рассказать о новых материалах и научить с ними работать, потому что до КНАУФ в России практически не знали о сухом строительстве и не использовали модифицированные строительные смеси. Сегодня у компании 40 центров обучения технологиям по всей стране: шесть собственных – на базе сбытовых дирекций, семь консультационных – на базе вузов и 27 ресурсных – на базе колледжей и техникумов. В учебных центрах организации аккумулируется самая последняя информация о продуктах и системах, там

обучаются строители, архитекторы, проектировщики, бригадиры, строительные блогеры и организаторы строительного процесса. Также обучение проходят дилеры менеджерских организаций, чтобы грамотно сопровождать продажи. В ресурсных центрах готовятся работать будущие мастера, а в консультационных – будущие архитекторы, проектировщики, прорабы и управляющие.

В обучении заинтересованы как клиенты, так и сама компания, потому что только при соблюдении технологий использования материал будет отвечать заявленным характеристикам.

Также КНАУФ ведет активную деятельность по популяризации профессии строителя и профориентации молодежи. Компания в том числе поддерживает конкурс «Строймастер» в номинации «Лучший штукатур» и конкурс «Молодые профессионалы» (российская версия международного конкурса WorldSkills) в компетенции «Сухое строительство и штукатурные работы».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В год 25-летия своей деятельности в России КНАУФ открыл сразу два новых завода. Первый, с общим объемом инвестиций 1,7 млрд рублей, разместился в промышленном парке «Чапаевск» Самарской области. Завод производит гипсовое вяжущее и сухие строительные смеси, а также грунтовки. Это предприятие стало для КНАУФ первым в Поволжье. Второй начал свою деятельность в Новомосковске Тульской области. Этот завод стал первым в России и четвертым в мире предприятием КНАУФ по производству уникальных цементных плит АКВАПАНЕЛЬ® (они влагонепроницаемы, огнестойки, могут гнуться и

использоваться как для внешней, так и внутренней отделки). Производственная мощность завода составляет 10–12 млн кв. м в год, что должно позволить полностью обеспечить потребности рынка России и СНГ. Продукцию предприятия планируется поставлять в Беларусь, Украину, Казахстан, Азербайджан, Киргизию и другие страны ближнего зарубежья.

Также КНАУФ продолжает инвестиционный проект по усовершенствованию предприятия «КНАУФ ПЕТРОБОРД» (Ленинградская область), крупнейшего в России производителя картона из макулатурного сырья. До 2020 года на модернизацию картоноделательной машины и реконструкцию комплекса очистных сооружений планируется направить 3,5 млрд рублей, в результате чего объемы производства облицовочного картона увеличатся в два раза. После завершения проекта в России будет налажено производство картона из макулатурного сырья на уровне наилучших доступных сегодня технологий, что позволит повысить качество до уровня ведущих европейских производителей, обеспечить российских потребителей продукцией высокого качества и увеличить объем экспорта продукции.

На сегодня производство КНАУФ в России локализовано на 90%, на предприятиях работает российский персонал, компания тесно сотрудничает с отраслевыми и профессиональными организациями. Также КНАУФ активно участвует в социальной жизни регионов присутствия, помогая нуждающимся, спонсируя строительство и реконструкцию важных социальных объектов – больниц, детских садов, скверов, стадионов, организуя праздники для местных жителей и занимаясь другими добрыми делами.

КНАУФ продолжает инвестиционный проект по усовершенствованию предприятия «КНАУФ ПЕТРОБОРД» (Ленинградская область), крупнейшего в России производителя картона из макулатурного сырья. Благодаря ему, будет налажено производство картона из макулатурного сырья на уровне наилучших доступных сегодня технологий, что позволит повысить качество до уровня ведущих европейских производителей, обеспечить российских потребителей продукцией высокого качества и увеличить объем экспорта продукции.

KNAUF CONTINUES TO INVEST IN RUSSIA



Almost all famous architectural objects of recent years – the Lakhta Center, the Zaryadye Concert Hall, the building of the new stage of the Mariinsky Theater, Otkrytie Arena and Fisht stadiums and others – were built using KNAUF products. This year, this largest manufacturer of building materials has celebrated 25 years of activity in the Russian market, having opened two new plants at once – in Novomoskovsk and in the Samara region. Read our article on the main results of KNAUF in Russia and its future plans.

KNAUF was founded in 1932 by two brothers – mining engineers Alfons and Karl Knauf. They secured the mining rights to gypsum deposits in Schengen and opened their first plant for the production of dry building mixes. In 1949, the plant for the production of gypsum mixes was established in Iphofen (Northern Bavaria), where the headquarters of the company are located today, and in 1958 there was the first plant for the production of gypsum plasterboards. After a few decades, thanks to hard work and the innate desire for innovation, a small family-owned company turned into a whole family of more than two hundred enterprises manufacturing products around the world.

The Russian history of KNAUF began in 1993, when the company invested in the purchase of shares of the Krasnogorsk plant of thermal and acoustic insulating and gypsum products. This determined the fate of the plant, because it was on the basis of TIGI that the production of dry gypsum mixes and high-quality gypsum plasterboards unknown to the Russian market

at that time began. The launch of KNAUF production was a real breakthrough for the industry: materials that could quickly and easily create high-quality surfaces and structures appeared instead of the lime-sand mortar and «dry» plaster. Pretty soon, dry construction technologies and gypsum mixes moved into the category of basic materials, and now it is impossible to imagine modern construction without them.

QUALITY AND INNOVATION

Today, KNAUF has 17 plants in Russia supplying dozens of types and sizes of gypsum plasterboards (normal, moisture, impact, fire resistant, etc.) and dry mixes (from plaster to glue), metal profiles, components, and equipment for the mechanization of work. A distinctive feature of the company is that it offers not just materials, but complete solutions, which make it possible to fully implement the construction task. For example, it can install a partition in a wet room, make a fire-resistant lining of columns or cable

channels, build a facade or a suspended ceiling of complex shape, which will reduce the noise level.

Product requirements are the same for all countries where the company operates, therefore the quality of Russian materials and solutions meets not only Russian and European standards, but also more stringent standards of the KNAUF Group itself. Materials are regularly tested in specialized laboratories and certification centers, and product quality is monitored at all stages of production – many enterprises of the Group have successfully passed the audit of the quality management system according to the international ISO standard.

Being an innovative company, KNAUF is trying to keep up with the times, and even in some ways it is ahead of it. So, it was the first manufacturer of building materials to digitize its solutions for use in BIM design (building information modeling). The team developed data libraries for structures with gypsum building boards, gypsum-fiber sheets, AQUAPANEL® boards and other materials.



The launch of KNAUF production was a real breakthrough for the industry: materials that could quickly and easily create high-quality surfaces and structures appeared instead of the lime-sand mortar and «dry» plaster.

All information is provided in open access on the company's website, it can be downloaded for free and conveniently used in the design.

LEARNING AS A FOUNDATION

Since working with materials of a new generation requires appropriate knowledge and skills, from the very beginning of its activity KNAUF paid great attention to customer training. The first training center of the company appeared already 2 years after the start of activity in Russia, and it faced a large-scale task: to tell about new materials and teach how to work with them, because before KNAUF came in Russia they practically had not known about dry construction and had not used modified building mixes. Today, the company has 40 technology training centers throughout the country: six of its own – on the basis of sales directorates, seven consulting – on the basis of universities, and 27 resource – on the basis of colleges and technical schools. The organization's training centers accumulate the latest information on products and systems; builders, architects, designers, foremen, construction bloggers and organizers of the construction process are trained there. Dealers of management organizations also undergo training in order to competently accompany sales. Future masters are trained to work at resource centers, and future architects, designers, foremen, and managers are being prepared at consulting centers.

Both the clients and the company are interested in learning, because the material will meet the stated characteristics only if the application technology is observed.

Also KNAUF is active in promoting the profession of a builder and vocational guidance for young people. The company also supports the Stroymaster competition in the nomination «Best plasterer» and the competition Young professionals (the Russian version of the international competition WorldSkills) in the competence «Dry construction and plastering works».

FUTURE PLANS

In the year of the 25th anniversary of its activities in Russia, KNAUF opened two new plants at once. The first, with a total investment of 1.7 billion rubles, is located in the industrial park Chapayevsk of the Samara region. The plant produces gypsum binding and dry construction mixes, as well as primers. This enterprise became the first unit of KNAUF in the Volga region. The second began its activities in Novomoskovsk (Tula region). This plant was the first in Russia and the fourth in the world KNAUF enterprise for the production of unique cement boards AQUAPANEL® (they are moisture, fire and impact resistant, can bend and be used for both external and internal decoration). The production capacity of the plant is 10-12 million square meters per year, which should allow the company to fully

meet the needs of the market of Russia and the CIS. The products of the enterprise are planned to be shipped to Belarus, Ukraine, Kazakhstan, Azerbaijan, Kyrgyzstan and other countries of the near abroad.

KNAUF also continues an investment project to improve the company KNAUF PETROBORD (Leningrad region), Russia's largest producer of cardboard from recycled paper. By 2020, it is planned to allocate 3.5 billion rubles for the modernization of the cardboard-making machine and the reconstruction of the treatment plant complex, as a result of the production of facing cardboard will double. After the project is completed, the production of cardboard from waste paper at the level of the best technologies available will be launched in Russia, which will improve the quality to the level of leading European manufacturers, provide Russian consumers with high-quality products and increase exports.

At present, the production of KNAUF in Russia is 90% localized, the Russian personnel work at the enterprises, the company closely cooperates with industry and professional organizations. KNAUF also actively participates in the social life of the regions of presence, helping those in need, sponsoring the construction and reconstruction of important social facilities – hospitals, kindergartens, gardens, stadiums, organizing holidays for local residents, and doing other good deeds.

KNAUF continues an investment project to improve the company KNAUF PETROBORD (Leningrad region), Russia's largest producer of cardboard from recycled paper. Thanks to it, the production of cardboard from waste paper at the level of the best technologies available will be launched in Russia, which will improve the quality to the level of leading European manufacturers, provide Russian consumers with high-quality products and increase exports.

«ЛОГИТРАНС»: «КОМПАНИЯ У НАС БОЛЬШАЯ, НО НЕ НАСТОЛЬКО, ЧТОБЫ СТАТЬ НЕПОВОРОТЛИВОЙ...»

В России говорят – «своя ноша не тянет», в Турции наверняка есть своя похожая поговорка, но иногда всё-таки лучше переложить груз, в том числе и груз ответственности за доставку, на чужие плечи, точнее – на транспортные средства компании, которая профессионально занимается перевозками. Турецкая компания «Логитранс» недавно получила награду как лучший международный коммерческий автоперевозчик 2018 года. Сегодня наш собеседник – директор по развитию бизнеса Атилла Бурак Тунч.



- Лучшими становятся не сразу. У любого дела есть начало, у любой компании – история. С чего начинался «Логитранс»?

- Наша компания была создана в 2006 году в Турции, в городе Стамбуле. И практически сразу же, уже в 2007-м, в Москве открылся её российский офис. Для «Логитранс», как для международной логисти-

ческой компании, Россия и бывшие советские республики являются ключевым рынком. «Логитранс» – компания молодая, но очень быстро развивающаяся. У нас очень динамичные учредители, и как только мы видим возможности, сразу же начинаем действовать. На сегодняшний день у нас 18 офисов в 13 странах, среди которых Украина, Беларусь, Казахстан, Узбекистан,

Грузия, Азербайджан. Плюс страны европейские – Польша, Румыния и, естественно, Турция. Недавно мы открыли свои агентства в Китае и Иране.

Мы осуществляем как автомобильные, так и морские, железнодорожные и авиаперевозки. Наша компания является агентом «Турецких авиалиний», есть у нас и прямой договор с РЖД. Оказываем мы ус-

лугу и по таможенному оформлению.

У нас есть свои склады в Москве, в Казахстане и в Грузии. Помимо непосредственно перевозок и коммерческого долгосрочного хранения, мы предлагаем нашим клиентам и такие дополнительные услуги, как складская логистика. У нас есть свои собственные складские компьютерные программы, собственная WMS. Эти программы очень гибкие, они подходят для любого клиента, могут интегрироваться с 1С, с ISMP или с другими компьютерными программами, которые наш потенциальный клиент использует. Это значит, что клиенты «Логитранс» через эти наши системы, в которые мы даем им доступ, могут видеть онлайн свои стоки, направлять заявки, и мы - знать, какой товар, когда и в каком количестве необходимо подготовить. Весь процесс идет автоматизированным образом.

У нас 185 единиц транспортных средств зарегистрировано в Турции, 25 - в Румынии и ещё 25 - в Казахстане. Помимо этого, много у нас и арендованной техники. Наша компания действует по схеме прицепов. Так получается гораздо эффективнее: наш тягач берет прицеп, в который загружен какой-то товар, привозит его в порт Стамбул, выгружает и уходит. Через день судно прибывает в порт Одесса, где уже российский арендованный тягач берет этот прицеп и начинает свой путь: в Москву, в Казань, в Нижний Новгород и т.д. А потом обратно везет этот прицеп в порт Одесса, откуда он, пустой или загруженный чем-то другим, возвращается в Стамбул. При этой схеме прицепов нам нужно больше, чем тягачей, потому что тягачи наши работают в основном в Турции. Иногда они, конечно, ездят в Европу или через Грузию, но в основном принцип работы такой. Определенное количество тягачей и определенное количество прицепов.

- То есть фактически – как вагоны на железной дороге... Не надо перегружать: тут прицепил, там отцепил?

- Да, получается очень эффективно. Много турецких перевозчиков работает по такой же схеме в Европе, через порт Триест. Там также есть подобная услуга: турецкие прицепы плывут в Италию, а оттуда либо турецкие, либо европейские тягачи развозят грузы по всей Европе.

- Не могу не спросить: нынешние российско-украинские отношения трудно назвать партнёрскими, а вы упомянули порт Одесса. Этот порт на Россию сейчас работает или уже нет?

- Работает. Поначалу вопросы были, но сейчас работает. Есть, правда, кое-какие ограничения по поводу российских граждан, особенно военнообязанных мужского пола. Кроме того, были вопросы и по поводу российских номеров. Но сейчас всё идет более-менее нормально, хотя, конечно, любое очередное политическое обострение

может сильно ударить по коммерческой деятельности, в том числе и по нашей.

- Если сравнить вашу компанию с конкурентами, с другими транспортными, логистическими компаниями, в чем вы видите её преимущество?

- «Логитранс» действительно лидер на этом рынке. Других турецких компаний с такими возможностями в России нет. Первое наше преимущество состоит в том, что хотя компания у нас и довольно большая, но не настолько, чтобы стать неповоротливой. У нас молодые учредители, и много вопросов мы можем решить быстро. Это дает нам огромные возможности и огромное преимущество, потому что иногда большие компании решают вопросы в течение шести месяцев, а то и года.

Второе – у нас многонациональная команда. Многие наши коллеги разговаривают по-турецки, по-русски и по-английски. Мы не только российские, не только турецкие. Мы, что называется, многокультурны. Это очень важно, когда вы занимаетесь бизнесом. Мы знаем, как бизнес строится в России и как он строится в Турции, мы знакомы с таможенным, транспортным и другим необходимым законодательством обеих стран, у нас есть такие специалисты. Нам знакома и культура этих стран. Когда вы общаетесь с русским человеком как русский человек, а с турецким – как турецкий, это, я считаю, очень большое преимущество. Вы понимаете его вопросы и проблемы. И решаете их. Я считаю это одним из наших больших преимуществ.

- Мы уже немного говорили о разработанных и применяемых вашей компанией инновациях в складской логистике. Какие ещё инновационные разработки вы используете?

- Все наши транспортные средства оборудованы системой GPS. У нас есть свои фирменные специальные программы, своя система, которая регулярно проверяет, где находятся наши транспортные средства, и отправляет место их локализации как клиентам, так и нашим операторам. Если понадобится, она дает фотоотчет со спутника. То есть клиент, приезжая на работу, около 10 часов утра получает информацию, где его товар находится: в дороге или на складе. Всё видно, всё понятно. И, как я уже говорил, если необходимо, мы даём нашим клиентам доступ - свой логин и пароль для самостоятельного входа в эту нашу систему.

- То есть если он сильно волнуется, звонить и выяснять, «где мой груз» не обязательно? Можно самому войти и посмотреть?

- Да, в любой момент. Это уменьшает количество звонков: «Вы где?», что тоже важно, ведь водитель должен быть водителем. Он должен быть сосредоточен на дороге, а не на звонках от клиентов.

- Какие товары вы чаще всего перевозите?

- В первую очередь, думаю, надо сказать о том, что мы обслуживаем строительный бизнес. Как вы знаете, в России активно работает много турецких строительных компаний. Кроме этого, возим мы автомобили и автозапчасти, огромное количество продукции текстильной промышленности и обувь. Активно возим бытовую технику, телевизоры. Возим и пищевые продукты, но не скоропортящиеся, сухие. Они находятся на наших складах. Это – ключевые, основные.

- А что такое «перевозки по индивидуальным проектам», которые вы также предлагаете клиентам?

- Это так называемая «проектная доставка». Допустим, какая-то строительная компания получает тендер и начинает строительство какой-то станции где-то в Сибири в двухстах километрах от ближайшего города. Среди грузов, которые необходимо туда доставить, бывают разные, в том числе негабаритные. Вот тогда и начинается индивидуальный проект: надо выбрать оптимальный маршрут, организовать кран и выгрузку – это тоже часть логистического процесса.

Индивидуальный проект может быть и другим: допустим, у вас есть своя компания, 150-200 артикулов различных товаров и свои магазины в Москве, Краснодаре, Питере, Волгограде и т.д. Вы к нам приезжаете, и мы вам начинаем делать оптимальный логистический проект: допустим, часть товара, не надо возить на наш склад в Москву, мы можем предоставить, например, склад в Краснодаре. Мы товар растаможиваем и отправляем туда. А ту часть товара, которая идёт в центр России, – пожалуйста, в Москву. Он будет на нашем складе, а потом, когда понадобится, его отправим с малотоннажными транспортными средствами в Ярославль, во Владимир... Это тоже индивидуальный проект. Мы даем логистическое объяснение, как вам надо вести ваш бизнес.

- Значит, сеть складов будет расширяться? Потому что Россия действительно большая, и возить всё из южных портов через Москву, мягко говоря, не всегда правильно.

- Конечно! У нас есть проект... Дай бог, если все будет хорошо! Вы сами знаете, что экономическая ситуация в России была не очень светлой. Надеюсь, что следующий год будет гораздо лучше. Что крепче будут и российско-турецкие отношения. Вы, наверное, знаете, что следующий год в Турции назван Годом российской культуры и туризма, а в России – Годом турецкой культуры и туризма.

Надеюсь, что следующий год будет гораздо лучше и для нас. Самое главное: наша компания молодая, быстро развивающаяся, и как только мы видим возможность, мы начинаем шагать вперед.

Беседовал Алексей Сокольский

LOGITRANS: «OUR COMPANY IS BIG, BUT NOT SO MUCH AS TO BECOME CLUMSY...»

In Russia, they say «a burden of one's own choice is not felt», Turkey probably has its own similar saying, but sometimes it is better to hand the load over, including the burden of responsibility for the delivery, to others, more precisely, to vehicles of a company that professionally deals with transportations. The Turkish company Logitrans has recently received an award as the best international commercial road carrier in 2018. Today our interlocutor is Attila Burak Tunç, Business Development Manager.



we see opportunities, we immediately start to act. Today we have 18 offices in 13 countries, including Ukraine, Belarus, Kazakhstan, Uzbekistan, Georgia, and Azerbaijan. Plus these are European countries – Poland, Romania, and, of course – Turkey. We have recently opened our agencies in China and Iran.

We carry out road and sea, rail and air transportation. Our company is an agent of Turkish Airlines, we also have a direct contract with Russian Railways. We provide services and customs clearance.

We have our own warehouses in Moscow, in Kazakhstan and in Georgia. In addition to direct shipping and commercial long-term storage, we offer our clients additional services such as warehouse logistics. We have our own warehouse computer programs, our own WMS. These programs are very flexible, they are suitable for any client, can be integrated with 1C, with ICMP or with other computer programs used by our potential client. This means that we give our customers admission to these systems, thus they can see their stocks online, send applications, and we can know what kind of goods, when and in what quantities need to be prepared. The whole process is automated.

We have 185 units of vehicles registered in Turkey, 25 – in Romania and another 25 – in Kazakhstan. In addition, we have a lot of rented equipment. Our company operates under the scheme of trailers. So it turns out to be much more efficient: our haulage truck takes a trailer into which some product is loaded, brings it to the port of Istanbul, unloads and leaves. After a day, the ship arrives at the port of Odessa, where the Russian leased truck takes this trailer and begins its journey: to Moscow, to Kazan, to Nizhny Novgorod, etc. And then this trailer is brought back to the port of Odessa, from where it is empty or loaded with something else, returns to Istanbul. With this scheme of trailers, we need more trucks, because our trucks operate mainly in Turkey. Sometimes they, of course, travel to Europe or via Georgia, but basically the principle of operation is like this. There are a certain number of trucks and a certain number of trailers.

– One cannot become the best in a wink. Every business has a beginning, every company has a history. How did Logitrans start?

– Our company was founded in 2006 in Turkey, in the city of Istanbul. And almost immediately,

as early as 2007, its Russian office opened in Moscow. For Logitrans, as for an international logistics company, Russia and the former Soviet republics are a key market. Logitrans is a young company, but it is developing very rapidly. We have very dynamic founders, and as soon as



– That is, in fact, they work like cars on the railroad... No need to reload: here it is hitched, there it is detached?

– Yes, it is very effective. Many Turkish carriers operate in the same way in Europe through the port of Trieste. There is also a similar service: Turkish trailers are transferred to Italy, and from there either Turkish or European trucks deliver the cargo throughout Europe.

– I would like to ask: the current Russian-Ukrainian relations can hardly be called partnership, and you mentioned the port of Odessa. Is this port working for Russia now or not?

– It works. At first there were questions, but now it works. There are, however, some restrictions about the Russian citizens, especially the liable for military service men. In addition, there were questions about the Russian number plates. But now everything is more or less normal, although, of course, any next political aggravation can affect commercial activities, including ours.

– If you compare your company with competitors, with other transport, logistics companies, what is your advantage?

– Logitrans is truly a leader in this market. There are no other Turkish companies with such capabilities in Russia. Our first advantage is that although our company is quite big, but not so much as to become clumsy. We have young founders, and we can solve a lot of issues quickly. This gives us tremendous opportunities and huge advantages, because sometimes big companies solve issues within six months, or even a year.

Secondly, we have a multinational team. Many of our colleagues speak Turkish, Russian and English. We are not only Russians, not only Turks. We are multicultural. This is very important when you are in business. We know how business is built in Russia and how it is built in Turkey, we are familiar with the customs, transport and other necessary legislation of both countries, and we have such specialists. We are familiar with the culture of these countries. When you communicate with a Russian person, like a Russian, and with a Turkish person – like a Turk, this, I think, is a very big advantage. You understand their questions and concerns. And solve them. I consider this one of our great advantages.

– We have already talked a little about innovations in warehouse logistics developed and applied by your company. What other innovative solutions do you use?

– All our vehicles are equipped with a GPS system. We have our own branded special programs, our own system, which regularly checks where our vehicles are located and sends the place of their location to both customers and our operators. If necessary, it gives a photo report from the satellite. That is, a client arriving at work, at about 10 am, receives information about where their goods are located: on the road or in a warehouse. Everything is visible, everything is clear. And, as I have already said, if necessary, we give our clients access – a login and password for their access to this our system.

– That is, if they are very worried, it is not necessary to call and find out, «where is my cargo»? Can one enter it and see everything?

– Yes, at any time. This reduces the number of calls: «Where are you?», which is also important, because drivers must be drivers. They should be focused on the road, not on calls from customers.

– What products do you ship most often?

– First of all, I think, I must say that we serve the construction business. As you know, many Turkish construction companies are actively working in Russia. In addition, we carry cars and auto parts, a huge amount of textile products and shoes. We actively carry home appliances, TVs. We also transport food, but – not perishable, dry. They are in our warehouses. These are key, basic goods.

– And what is «individual project transportation» that you also offer to clients?

– This is the so-called «project delivery». Suppose a construction company wins a tender and begins construction of a station somewhere in Siberia, two hundred kilometers from the nearest city. Among the goods that need to be delivered there are different, including oversized ones. That's when an individual project begins: you need to choose the best route, organize a crane and unloading – this is also part of the logistics process.

An individual project may be different: for example, you have your own company, 150-200 items of various goods and your stores in Moscow, Krasnodar, St. Petersburg, Volgograd, etc. You come to us, and we are starting to make an optimal logistic project: let's say a part of the goods, we don't need to take them to our warehouse in Moscow, we can provide, for example, a warehouse in Krasnodar. We clear the goods and ship there. And that part of the goods, which goes to the center of Russia – to Moscow. It will be in our warehouse, and then, when needed, we will ship it with low-tonnage vehicles to Yaroslavl, to Vladimir... This is also an individual project. We give a logistic explanation of how you should conduct your business.

– So, will the network of warehouses expand? Since Russia is really big, to bring everything from the southern ports through Moscow, to put it mildly, is not always correct.

– Of course! We have a project... I hope everything will be done! You yourself know that the economic situation in Russia was not very good. I hope that next year will be much better, that Russian-Turkish relations will be stronger. You probably know that next year in Turkey is named the Year of Russian Culture and Tourism, and in Russia – the Year of Turkish Culture and Tourism.

I hope that next year will be much better for us. The most important thing: our company is young, rapidly growing and as soon as we see opportunities, we begin to stride forward.

Interviewed by Alexey Sokolsky

МЭТР ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ИЗ БРЕМЕНА

Логистика. Это слово вошло в нашу жизнь не так давно, но уже прочно закрепилось в промышленности, строительстве и торговле. Самое распространенное определение понятия «логистика» – это организация доставки материальных предметов из одной точки в другую по оптимальному маршруту.

За этими простыми словами скрывается тяжелый труд тысяч людей по всему миру, сложности бюрократического толка, нестандартные инженерные задачи и многое другое. С чем приходится сталкиваться логистическим компаниям в их деятельности на территории России и стран СНГ, рассмотрим на опыте известного международного логистического провайдера компании «Кюне + Нагель» в лице Перри Нойманна, Президента кластера в России и странах СНГ и генерального директора ООО «Кюне + Нагель».



Перри Нойманн, Президент кластера в России и странах СНГ и генеральный директор ООО «Кюне + Нагель»
Perry Neumann, President Cluster Russia + CIS and General Director of Kuehne + Nagel

ДОСЬЕ: «КЮНЕ + НАГЕЛЬ»

Международная логистическая компания была основана в 1890 году в городе Бремен, Германия. На данный момент ее штат насчитывает более 79 000 сотрудников в 1 300 офисах, расположенных более чем в 100 странах мира. Занимается грузоперевозками по воде, воздуху и наземным транспортом, предоставляет услуги складской логистики, таможенного оформления товаров, а также осуществляет проектные перевозки и интегрированную логистику. На российский рынок компания вышла в 1992 году, сейчас ее российский штат сотрудников насчитывает около 1 000 человек в почти 30 офисах по всей стране.

ЗАБОТА ЭКСПЕРТОВ О ВАШИХ ГРУЗАХ

Основные направления деятельности «Кюне + Нагель» в России – международные и локальные грузоперевозки, складские и таможенные услуги, а также проектная и интегрированная логистика. Среди клиентов множество отечественных и зарубежных компаний, в том числе хорошо известные бренды одежды United Colors of Benetton, Tom Tailor и Bosco, производитель тяжелой техники Caterpillar, сети гипермаркетов Globus, Stockmann и Castorama.

«КЮНЕ + НАГЕЛЬ» НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Несмотря на большое количество конкурентов, компания уверенно расширяет сферу влияния в России и мире. У нее есть большое преимущество, которое заключается в знаниях и технологиях, накопленных за 128 лет успешной деятельности по всему миру. Кроме того, «Кюне +

Нагель» активно внедряет в свою работу цифровые технологии.

За 26 лет деятельности в нашей стране «Кюне + Нагель» дополнила свой опыт в международной логистике локальными знаниями о рынке транспортных услуг России, а также о самой стране и менталитете ее жителей. Все это позволяет компании лучше понимать своих клиентов и предлагать им решения, которые полностью отвечают их потребностям.

«Мы работаем на потребительском рынке, в сфере розничной торговли, где у нас сильный фокус на индустрию моды и скоропортящиеся товары, которые перевозят, в основном, по воздуху. Также мы сфокусированы на логистике для автомобильной промышленности, сфер высоких технологий и промышленных товаров. Такая разносторонняя, но в то же время сбалансированная деятельность позволяет нам хорошо себя чувствовать во время кризиса в отдельно взятых отраслях. У нас есть специальные решения для каждой отрасли промышленности, и мы продолжаем расширять ассортимент наших услуг», – комментирует Перри Нойманн.

ЛЕГКОЕ РЕШЕНИЕ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАДАЧ

Компания «Кюне + Нагель» занимается различными видами перевозок, в том числе один из ее департаментов отвечает за проектные перевозки негабаритных и сверхтяжелых грузов. Для организации успешной доставки подобных грузов большое значение имеет пункт назначения: расположение завода или промышленной площадки. Именно оно, а также величина и вес груза определяют, каким способом его доставлять.



Для некоторых проектов, помимо непосредственно перевозки, «Кюне + Нагель» строит и укрепляет мосты, прокладывает дороги. В рамках одной из последних задач компании необходимо было разгрузить баржу с грузом 250 тонн, и сотрудники компании организовали строительство пристани специально для этого проекта. Данная задача была успешно решена благодаря тщательным расчетам инженеров «Кюне + Нагель», изучению местности и технических особенностей самого груза. Кроме сложностей технического плана, данный проект потребовал серьезной подготовки с точки зрения оформления и согласования всех необходимых документов и решений.

ЧЕМПИОНЫ СПОРТИВНОЙ ЛОГИСТИКИ

Компания «Кюне + Нагель» занималась логистикой ряда крупных спортивных мероприятий, которые проходили в стране в последние годы. За данное направление отвечает департамент логистики выставок и мероприятий. Каждое крупное спортивное событие требует особого подхода и значительно отличается от стандартных перевозок. А команда, которая занимается подобными проектами, должна очень хорошо понимать, как такие события создаются и как функционирует каждая составная часть этого огромного механизма.

«Мы были вовлечены в крупные спортивные события, которые проходили в России. И не так давно успешно завершили один из проектов. К нашему сожалению, в ближайšie несколько лет в России не планируются такие крупные спортивные мероприятия», - комментирует Перри Нойманн.

РОССИЯ – ЭТО ВЫЗОВ

Компания «Кюне + Нагель» работает более чем в 100 странах мира, и ее международный опыт позволяет уверенно себя чувствовать в любом уголке планеты. Разумеется, в логистике многие процессы стан-

дартизированы, но каждой стране присуща своя специфика, и Россия не исключение. Это особый рынок со своими сложностями и особенностями.

Первый фактор, который могут отметить не только профессионалы отрасли, но и любой человек, который хоть раз видел карту мира: Россия – самая большая страна. И с этим неизбежно будут связаны основные сложности в работе логистической компании. Транспортная инфраструктура всегда стоит на первом месте, поэтому, чтобы успешно работать в России, нужно признать все особенности, связанные с этим фактором, и спокойно работать с ними. Да, инфраструктура не идеальна, особенно если перед компанией стоит задача организовать перевозку из западной части страны на Дальний Восток, но именно для решения подобных задач существуют логистические провайдеры, которые находят лучший маршрут таким образом, чтобы клиент получал свой товар точно в срок независимо от пункта назначения.

Вторым фактором можно назвать правила таможенного регулирования, которые действуют на территории России. «На территории Евросоюза, например, таможенные правила в значительной степени упрощены и довольно удобны для логистических компаний. В России же это один из основных элементов нашей деятельности, и именно качественное таможенное оформление товаров зачастую становится ключевым фактором для наших клиентов при выборе логистической компании. Нам приходится иметь дело с большим количеством бюрократических вопросов: документы, печати, доверенности и прочее. С другой стороны, все это делает нашу работу в России интереснее. Это своего рода вызов, ведь заниматься простым делом не так интересно, как добиваться успехов в сложных условиях. Кроме того, мы привносим в логистическую систему всей России наши знания и опыт в сфере международной логистики. За 12 лет работы здесь я вижу, что логистический ры-

нок развивается и постепенно совершенствуется», - комментирует Перри Нойманн.

ПРИЕХАТЬ И ОСТАТЬСЯ

Для многих иностранцев большую сложность в работе на российском рынке представляет необходимость иметь дело с русской ментальностью. Перри Нойманн, однако, не считает этот фактор существенным: «Я живу в стране уже 12 лет и поверьте мне, если бы я не мог принять российскую ментальность и не любил бы эту страну и ее жителей, меня бы здесь уже не было. Поначалу я планировал поработать в России 2-3 года, но теперь думаю, что, когда придет время, закончу свою карьеру здесь, в России. Я вижу здесь огромный потенциал, многое еще можно сделать. Кроме этого, здесь моя семья – мой центр притяжения. Моя жизнь связана с Москвой. Мне очень нравится жить и работать в этой интересной стране и сейчас у меня больше русских друзей, чем иностранцев».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Основная цель компании на данный момент – расти, увеличивать свою долю рынка и клиентскую базу, в том числе и в странах СНГ. За последние 10 лет количество сотрудников компании выросло с 80 до 1 000 человек, появилось почти 30 офисов по всей России, включая Южно-Сахалинск. Во время последнего кризиса компания не только не сокращала количество сотрудников, но и продолжала расширяться, что происходит и по сей день.

«Компания продолжает инвестировать средства не только в Россию, но и в страны СНГ. Для этого в июле компания «Кюне + Нагель» создала кластер «Россия и страны СНГ». На данный момент в кластер входят четыре страны: Россия, Республика Беларусь, Казахстан и Азербайджан. Мы также рассматриваем ряд других стран для открытия собственных офисов, где на данный момент работаем через надежных партнеров», - делится планами на будущее Перри Нойманн.



FREIGHT MAESTRO FROM BREMEN

"Logistics" is a word which entered our life not so long ago, but today has firmly gained a foothold in industry, construction and trade. According to the most popular definition, "logistics" means the organization of the smooth flow of material items from one point to another along an optimal route.

Behind these simple words there lie hard work of millions of people around the world, bureaucratic complexities, unconventional engineering tasks and much more. What logistics companies have to deal with in their activities on the territory of Russia we are told by Perry Neumann, President Cluster Russia + CIS and General Director of Kuehne + Nagel LLC, representation of the well-known global logistics group in Russia and CIS.

PROFILE: KUEHNE + NAGEL

The international logistics company was founded in 1890 in the city of Bremen, Germany, is now headquartered in Switzerland and operates more than 1,300 offices in 100 countries with approximately 79,000 employees. It provides cargo shipping by sea, air and land transport, warehouse logistics services, customs clearance of goods as well as project transport and integrated logistics solutions. In 1992, Kuehne + Nagel entered the Russian market, where today it operates locations in almost 30 locations with around 1,000 logistics experts.

EXPERT CARE FOR YOUR CARGO

Kuehne + Nagel's main activities to, within and from Russia are international and domestic cargo transport, warehousing and customs services as well as project transportation and integrated logistics. Among the company's clients are a lot of domestic and foreign commercial organizations, including such well-known clothing brands as United Colors of Benetton, Tom Tailor and Bosco, heavy equipment manufactures like Caterpillar or hypermarket chains like Globus, Stockman and Castorama.

KUEHNE + NAGEL IN THE MARKET OF LOGISTICS SERVICES

Despite the large number of competitors, the company has been continuously expanding its influence in Russia and the world. Kuehne + Nagel is well respected for the knowledge and technologies it has developed for 128 years of successful operations around the globe. In addition, Kuehne + Nagel keeps introducing innovative digital technologies to its work. All this, coupled with longstanding financial stability (Kuehne + Nagel's shares are traded on the Swiss stock exchange), makes it a major player in the global logistics market.

For the 26 years of its activity in our country, Kuehne + Nagel has supplemented its experience in international logistics with local



knowledge about the market of transport services in Russia, as well as about the country itself and the mentality of its inhabitants. The company, thus, learned to thoroughly understand its clients and offer them solutions that meet their needs.

"We are concentrated very much on FMCG and retail; within this segment we have a specifically strong focus on the fashion industry and perishables, mainly by airfreight. We are further focusing on the automotive, the high-tech and the industrial goods industries as well. Such a diversified, but at the same time balanced activity allows us to better stay on course through occasional crises in individual industries. We have special solutions for each sector, and we continue to expand our range of services," comments Perry Neumann.

EASY SOLUTIONS FOR NON-STANDARD TASKS

Kuehne + Nagel is engaged in all types of cargo transport. One of its departments offers logistics solutions to customers from various industries involved in project transportation of oversized and super heavy shipments. In organizing successful deliveries of such

goods, the destination of the cargo, i.e. the location of the plant or industrial site, is of great importance. This, as well as the size and weight of the cargo, determine how it is to be shipped.

For some projects, in addition to the pure transportation of the cargo, Kuehne + Nagel for example has to strengthen or even build bridges or pave roads. As part of one of the recent tasks, the company needed to unload a barge with a cargo of 250 tons, so the staff of the freight maestro organized the construction of a jetty specifically for this project. This task was successfully solved thanks to the careful study and calculations the Kuehne + Nagel engineers did of the terrain and the technical features of the cargo itself. In addition to its technical complexities, this project required serious preparation in terms of the design and coordination of all the necessary documents and permits.

CHAMPIONS IN SPORTING EVENTS

In another field of its expertise Kuehne + Nagel was engaged in the logistics of a number of major sporting events that took place in the country in recent years. Like

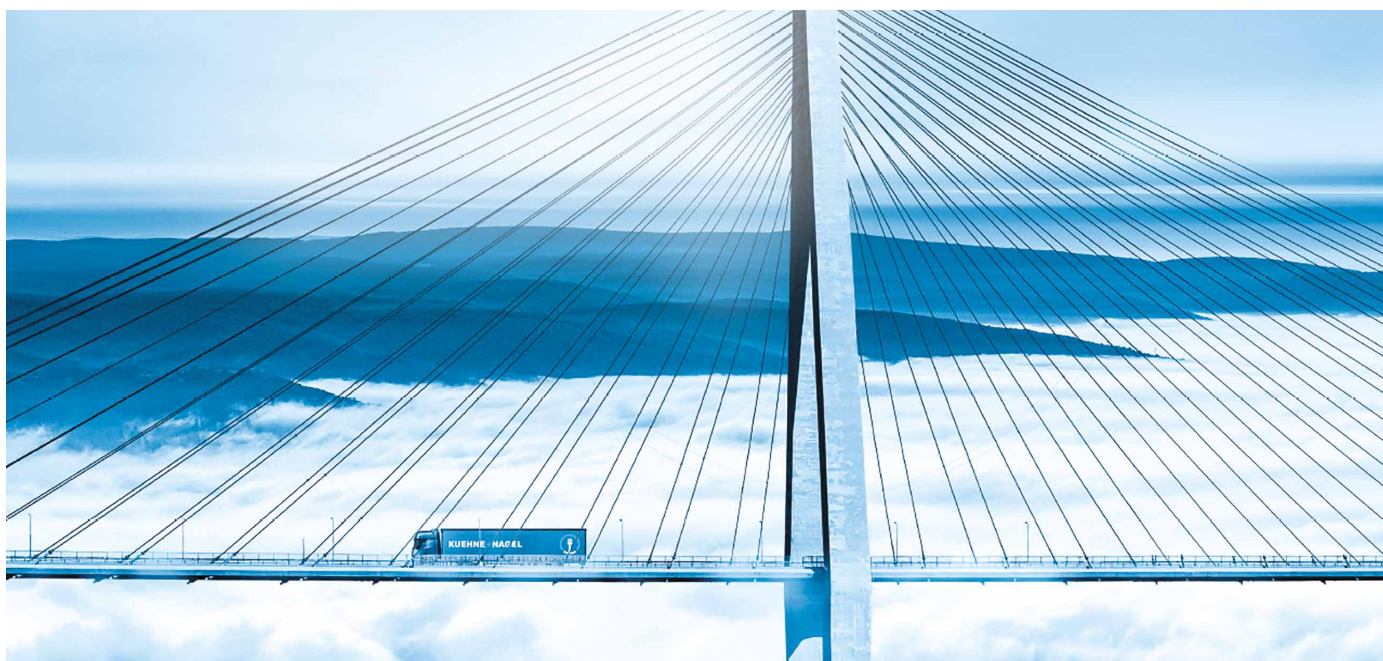
other customer industries, this special area is taken care of by a dedicated department: the Expo & Events expert team. Each major sporting event requires a special approach and is significantly different from standard transportation. The team that deals with such projects understands very well their process complexity and how each component of such huge organizations functions.

"We were involved in major international sporting events that took place in Russia," Perry Neumann comments, "and just recently we successfully completed one of these projects. Unfortunately, for the next couple of years I don't think we will have any more big major events here in Russia."

RUSSIA IS A CHALLENGE

Kuehne + Nagel operates in more than 100 countries, and its international experience allows it to serve its customers successfully in any part of the world. Although in global logistics many processes are standardized, each country has its own specifics – and Russia is no exception. This country is a special market with its own complexities and peculiarities.

The first one can be noted not only by



industry professionals, but by any person who looks at a map of the world: Russia is the largest country on our planet. It goes without saying that this will inevitably involve major difficulties in the work of a logistics company. Transport infrastructure is always the first basis for logistics, and so, in order to work successfully in Russia, you need to take into account all the features associated with this factor and establish your processes in the given situation. Yes, our infrastructure is not perfect, especially for a company faced with the task of organizing transportation across the country from its most western parts to the Far East. It is, however, precisely to solve such problems that there are logistics providers that know how to find the best route so that the customers get their goods on time to no matter what destination.

Another factor, in addition to geographical features, are the Russian rules of customs regulation. "In the European Union, for example, customs is largely simplified and very convenient for logistics companies," says Perry Neumann. "In Russia, this is one of the main elements of our business, and it is precisely the quality customs clearance of goods that often becomes a key factor for our clients when choosing a logistics

service partner. We have to deal with a large number of bureaucratic issues: documents, stamps, powers of attorney and so on. On the other hand, all this makes our work in Russia more interesting. This is a kind of challenge, because doing simple things is not as interesting as achieving success under difficult conditions. In addition, we bring our knowledge and experience in the field of international logistics to the logistics system of the whole of Russia. After twelve years of work here, I see that the logistics market is developing and gradually improving."

COME TO STAY

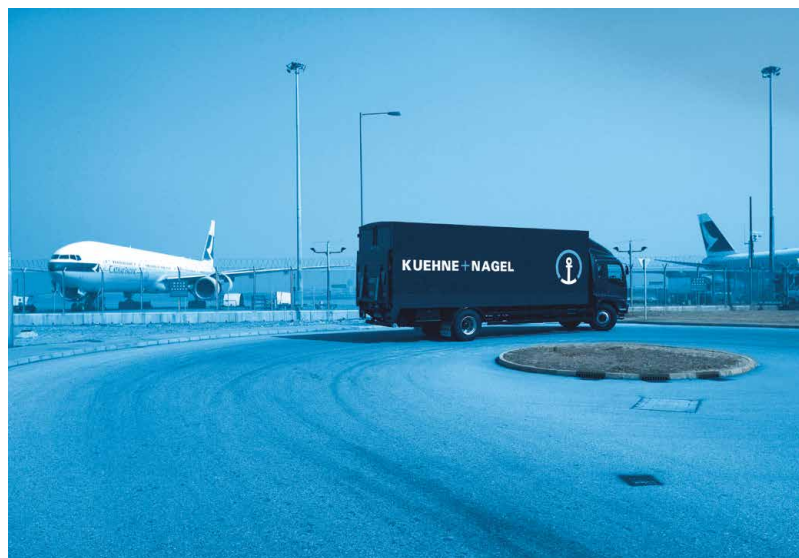
For many foreigners, the greater difficulty in working in the Russian market is the need to deal with the Russian mentality. Perry Neumann, however, does not consider this factor a challenge: "I'm already 12 years in the country, and you can believe me, if I could not cope with the mentality and if I would not love the country and the people – I would not be here. At the beginning I thought I will come for two to three years to Russia, and now I think I am even going to finish my career here in Russia. I see great potential here, and much more can yet be done. Besides, my family, my centre of gravity,


is here. My life is connected with Moscow. So, for me it is very nice to live and to work in this interesting country, and meanwhile I have even more Russian friends than international ones."

PLANS FOR THE FUTURE

The main goal of the company at the moment is to grow and to increase its market share and customer base, including in the CIS countries. Over the past ten years, the number of employees has grown from 80 to more than 1,000 and Kuehne + Nagel has established offices in almost 30 locations in Russia, including Yuzhno-Sakhalinsk. During the last crisis, the company not only did not reduce the number of employees, but even continued to expand until today.

"Kuehne + Nagel continues to invest not only in Russia, but also in the CIS countries. This year, in July, we created within Kuehne + Nagel a cluster called "Russia + CIS", which currently includes Russia, Belarus, Kazakhstan and Azerbaijan. We are also considering to open our own offices in a number of other countries, where we are currently working through reliable partners," Perry Neumann shares his plans for the future.



A portrait of an older man with grey hair and a beard, wearing a blue suit, white shirt, and a red patterned tie. He is standing in front of a blurred background that appears to be a building. The text is overlaid on the left side of the image.

«КУЗНИЦА КАДРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ»

Обстоятельства бывают объективные, субъективные и те, на которые просто не стоит обращать внимания, если, конечно, действительно желаешь чего-то добиться. Впрочем, если задуматься, то объективные и субъективные тоже к таким относятся. Про Михаила Попова как раз и говорят, что для него «обстоятельств не существует, он всегда идет своей дорогой и на пути этом непременно добивается поставленных перед собой целей». Михаил Савельевич - директор по развитию Проектного офиса, о деятельности которого сегодня и пойдёт речь. В беседе также принимают участие директор Образовательного центра «Центр компетенций» Татьяна Живина.

«ЧЕЛОВЕК ЖИВЕТ, ПОКА СТРОИТ ДОМ»

- Михаил Савельевич, у вас очень интересная и разнообразная биография: три высших образования, работа помощником депутата Мосгордумы, советником председателя федеральной комиссии по ценным бумагам, затем - коммерческая деятельность. А что сейчас? Какие новые цели, какие задачи и какое место в них занимает Проектный офис?

Михаил Попов: - Если официально, то сегодня я на пенсии. Но я считаю, что человек живет, пока строит дом. Как дом построил – все, вроде как уже и делать нечего. А мне приходилось и, к счастью, приходится по-прежнему строить очень много.

- Так вот почему у нас часто не достраивают? Боятся, что всё закончится...

Михаил Попов: - Не совсем так. Надо всё время что-то усовершенствовать. По крайней мере, пытаться это делать. Я понимаю, что всё в жизни до идеала не доведёшь, но стремиться к этому нужно.

Татьяна Живина: - У человека нет возраста, возраст у него в голове. Поэтому до пенсии Михаилу Савельевичу – судя по его активности и по тем проектам, которые он реализовывает, – ещё далеко. А интересуют его только большие инфраструктурные проекты, которые могут поменять что-то в мире, в стране, в её экономике. Это созидатель высшего уровня, он работал ещё во времена Юрия Михайловича Лужкова, осуществлял очень большие проекты. Его здания стоят до сих пор, в отличие от многих, в те времена построенных.

- Да уж, не все прошли проверку временем и новой городской администрацией...

Татьяна Живина: - Человек жив, как мне кажется, не только когда строит дом, но и когда верит в других людей. Если верит, то способен запустить вокруг себя много бизнес-проектов. А если такой веры нет, он как будто закрывается от всех большим забором. Михаил Савельевич – такая личность, которая не просто верит в других людей и в их проекты, но и поддерживает их, инвестирует в них свое время и средства. Опыт таких людей очень помогает возрождать тот дух предпринимательства, который так необходим России. Михаил Савельевич решил стать независимым директором, чтобы отдать свои компетенции стране, послужить ей.

«ТО, ЧТО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ У ОДНОГО, УЖЕ УСПЕШНО СДЕЛАНО ДРУГИМ»

- Местом такого служения стал Проектный офис? Расскажите, пожалуйста, что он собой представляет?

Татьяна Живина: - Проектный офис – это некоммерческая структура, созданная по соглашению трёх государственных структур и коммерческих организаций, за которыми стоят люди, которые знают, что такое эффективность и стратегические кадры. Это с одной стороны – сообщество профессионалов, а с другой – «кузница кадров стратегического значения». В Проектном офисе сейчас около 200 директоров, которые активно служат нашей стране в качестве независимых экспертов, экспертов в ревизионной комиссии, председателей советов директоров. Это отверженные люди, которые тратят на государство свое время и средства. Ведь не всегда эта деятельность приносит дивиденды, не всегда она безопасна и всегда трудна. Сверхзадача, которая стоит перед Союзом, – развитие человеческого потенциала через институт независимых директоров.

Все увеличивающиеся темпы развития современной экономики ставят сложные задачи как перед бизнесом, так и перед государством. Для их решения требуются высококлассные специалисты. И на первую роль выходят центры компетенций, которые обладают знаниями в подборе необходимых кадров. Классические рекрутинговые агентства не справляются с поставленными перед ними задачами. Неудивительно, что в рамках своего масштабирования бизнес сам стал заниматься подбором необходимых ему людей, аккумулируя уникальную базу профессионалов из различных отраслей. Отобранных исходя из достигаемых ими результатов. Одной из задач Союза является формирование площадки делового нетворкинга, которая позволила бы принимать запрос от бизнеса и государства по реализации проектов, с другой стороны – в краткие сроки и очень качественно закрывать кадровый «голод».

Для работы Проектного офиса была выбрана площадка в удобном месте, в центре города: малый Конюшковский переулок, 2, на базе которой расположены Агентство стратегических инициатив, «Директориум», Национальное Агентство социальных коммуникаций и т.д. Для коммуникаций здесь создана особая экосистема – Центр компетенций, благодаря которой люди могут спокойно, раскрепощённо говорить о своем бизнесе, о своих проблемах или о своих возможностях.

- Возможность поговорить, обсудить, а иногда даже и поплакаться – это замечательно. Но важно делать какие-то выводы, принимать решения...

Михаил Попов: - В том-то и дело, что собираются они здесь для того, чтобы возникающие проблемы решать, и в этом им помогают высокопрофессиональные экономисты, юристы, директора, которые приходят и своим опытом друг с другом делятся. Каждый может прийти и рассказать, что у него получается и как это получилось. Ведь проблемы зачастую схожи, и у кого-то уже есть опыт их преодоления. То, что не получается у одного, уже успешно сделано другим. Направления, темы такого обсуждения бывают очень разнообразными: и финансы, и управление. Рассказывал, например, один из наших коллег, что на его предприятии руководитель пытается «объять необъятное» – руководить всем. Другой объяснил, что, если директор командует больше, чем тремя людьми, – это уже не директор.

Татьяна Живина: - На базе нашей ассоциации раз в неделю проходит «директорский час», на который собираются до 200 профессионалов. Независимые директора посещают это мероприятие, обмениваются контактами, взаимодействуют между собой, продвигают свои проекты. А мы в свою очередь готовим эти профессиональные кадры, даем людям определенный ресурс и возможности для коммуникации.

Есть образовательные программы, которые у нас проходят раз в месяц. Они адаптированы под наших независимых директоров. При их формировании мы учитываем потребности, которые идут от обратной связи с директорами. С учетом этих потребностей мы подбираем спикеров, которые были бы интересны данной аудитории.

- Среди ваших партнеров есть не только отдельные выдающиеся личности, которым есть что сказать и чему научить, но и целые компании?

Татьяна Живина: - Да, это, например, компания «САЛЮС» – член Финансово-банковской ассоциации стран-участников Евроазиатского сотрудничества (ФБА ЕАС). Эта компания ориентирована на максимально полное удовлетворение потребностей своих клиентов – субъектов малого и среднего бизнеса для их эффективной работы и интеграции в биржевую систему. В перечень оказываемых ею услуг входят консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, организация и подготовка документации к проведению биржевых торгов, юридическое сопровождение сделок, доверительное управление, управление активами, инвестиционная деятельность,

**Нас слышат, мы слышим, мы обмениваемся опытом
и имеем возможность влиять**

Все увеличивающиеся темпы развития современной экономики ставят сложные задачи как перед бизнесом, так и перед государством. Для их решения требуются высококлассные специалисты. И на первую роль выходят центры компетенций, которые обладают знаниями в подборе необходимых кадров.

реализация мероприятий в рамках государственно-частного партнерства, а именно - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество.

Сотрудничество может быть разносторонним, многогранным и взаимовыгодным, поэтому мы выходим с предложениями к различным компаниям. В их числе, например, Управляющая компания «Лидер» - одна из крупнейших в России по сумме активов в управлении и одна из самых высоконадежных на рынке доверительного управления. Или ОАО «Акрон» - один из ведущих вертикально интегрированных производителей минеральных удобрений в России и мире.

В «директорский час» мы выносим на обсуждение какую-то определенную проблему. Приходят люди, которым это интересно. И, конечно, важная часть работы - общение, коммуникация, набор новых директоров. То есть фактически Проектный офис - это открытая площадка, на которую всегда можно прийти, посоветоваться, где всегда есть люди, которые если не помогут сами, то найдут тех, кто сможет это сделать.

Михаил Попов: - На директорский час приходят часто люди, у которых есть какие-то проблемы, которым что-то хочется узнать. Просто так созваниваться: «Что мне делать?», - сложно. А здесь люди находят друг друга. Допустим, человек очень хорошо наладил какой-то бизнес, получает хорошую прибыль, но ему уже стало не интересно, ему хочется что-то большего, он с удовольствием пошел бы куда-нибудь в министерство, чтобы влиять уже не только на свой бизнес, но и на какой-то «большой круг». Иногда от этого бывает большая польза. В том числе и для страны. Ведь как у нас появился министр связи - самый молодой министр в истории России? Поверили в него сначала в Татарстане, где он стал советником премьер-министра по информационным технологиям. Такого, что он смог там создать, не было больше нигде. Как его представили Президенту России, я не знаю, но тот спросил: «Ты можешь это сделать в масштабах страны?» - «Могу». Действительно, есть такие люди, которые - могут. Могут сделать сами, могут подсказать другим. Они не всегда знают, как попасть в нуж-

ные структуры. Ведь никто их там просто так не примет.

Татьяна Живина: - А наша площадка такую возможность даёт.

- Представители власти к вам тоже приходят?

Михаил Попов: - Губернаторы могут прийти, представители министерств.

Татьяна Живина: - Проектный офис этим и интересен, что мы не закрыты и у нас есть обратная связь. Мы плотно сотрудничаем с властью, у нас очень позитивный опыт. Были примеры, когда директора выступали со своим мнением, со своим жизненным опытом, мы транслировали его власти - губернаторам и министрам, и власть прислушивалась, вводила те методологии, которые от бизнесменов шли. Конкретный пример - Новгородская область, очень прогрессивный регион, где губернатор Андрей Никитин - бывший глава Агентства стратегических инициатив. Он инноватор, человек, которому всё новое не чуждо. Он планирует сделать из региона очень большой туристический кластер.

Нас слышат, мы слышим, мы обмениваемся опытом и имеем возможность влиять. Это дорогого стоит, потому что существует такое мнение, что власть - она далеко. У нас это не так. Власть - рядом. Всё зависит от силы притяжения, от количества людей, которые реально хотят что-то поменять.

«СО СТОРОНЫ ВСЕГДА ВИДНЕЕ»

- Михаил Савельевич, почему, на ваш взгляд, представители бизнеса уходят во власть, в политику?

Михаил Попов: - Думаю, что им интересна даже не столько сама власть, сколько самореализация. Потому что там больше масштаб возможностей, чем только в бизнесе. Среди наших директоров есть немало людей достойных, умных, с очень интересными идеями, но... на самом деле в большую власть попасть сложно. Очень долго надо двигаться.

- А что для вас было важнее и интереснее: бизнес или «дела государственные»?

Михаил Попов: - Я и врачом работал, после института, и советником в думе тоже немало лет. Потом ушел в коммерцию. Вы знаете, я почему-то не хотел быть во власти высоко. Хотя была возможность

стать, в том числе, и префектом. Я отказался. Стал руководителем большого предприятия. Логистика, автокомбинат. У меня ежедневно в четыре часа утра в течение 20 минут 150 машин выезжало и снабжало 550 школ Москвы детским питанием. И попробуй ты хотя бы в одну из этих школ не привезти к 9 утра завтрак! Звонить будут не куда-нибудь, а напрямую мэру Лужкову. А машины у нас, сами понимаете, не «мерседесы», а «газели»... Сотрудников у нас было где-то 450, огромная территория, огромный механизм... Вот это мне было ближе. Я знаю, как организовать, как сделать. А власть - нет, это не моё...

Затем у меня был строительный бизнес. Дом возвести несложно. Но для того чтобы построить любое здание - неважно, строишь ты двухэтажную «кафешку» или 17-этажный дом - нужно огромное количество согласований. Не знаю, как сейчас, а во времена, когда главным архитектором был Кузьмин, документация на одно строение по высоте - если взять листки А-4 - занимала в высоту полтора метра! И все это надо было согласовать, утвердить...

Как-то мы согласовывали проект в Цюрихе. Там весь этот процесс занимает два с половиной месяца. И всё - можешь выходить строить. У нас же год - это минимум. Сможете быстро открыть ресторан в Москве? Даже если есть помещение, кухня - казалось бы, ставь столы и работай! - Три или четыре месяца! А в Лондоне - шесть дней. Получить все разрешения - это очень сложный труд. А как получил и начал работать, так тут же начинаются проверки...

- Но ведь это, по-моему, как раз и отбивает желание заниматься бизнесом? А вы не только сами продолжаете, но и другим помогаете...

Михаил Попов: - Со стороны всегда виднее, кто в чём прав, а в чём нет. Я не говорю, что я какой-то гений. Но мне сейчас многое виднее, чем тем, кто находится «внутри» бизнеса. Я знаю, как и что надо делать. В Проектный офис многие приходят с проектами, некоторые из них очень интересные. Я вижу, что здесь многое можно сделать. Во мне есть азарт игрока. Мне интересно раскручивать дальше. И эти проекты, и сам Проектный офис.

Беседовал Алексей Сокольский

A portrait of a woman with long, wavy, light brown hair, smiling at the camera. She is wearing a dark-colored top. The background is a plain, light-colored wall.

«TALENT FOUNDRY OF THE STRATEGIC IMPORTANCE»

The circumstances are objective, subjective, and those that are simply not worth paying attention to, unless, of course, you really want to achieve something. However, if you think about it, the objective and subjective ones also belong to this group. They just say about Mikhail Popov that «circumstances do not exist for him, he always follows his own way and in this way he certainly achieves goals set for himself». Mikhail Popov is the Development Director of the Project Office, whose activities will be discussed today. Tatiana Zhivina, Director of the educational center Tsentri Kompetentsiy, also takes part in the conversation.

«A PERSON LIVES, WHILE BUILDS A HOUSE»

Correspondent: Mr. Popov, you have a very interesting and diverse biography: three graduate degrees, you have worked as an assistant of a deputy of the Moscow City Duma, as an adviser to the Chairman of the Federal Commission for Securities, then commercial activity. What are your current activities? What are the new goals, what tasks, and what place does the Project Office occupy in them?

Mikhail Popov: If officially, today I'm retired. But – I believe that a person lives, while builds a house. As the house is built – that's all, it seems like there is nothing to do. And I had to and, fortunately, still have to build a lot.

Correspondent: So that's why they often don't finish? They are afraid that everything will end...

Mikhail Popov: Not certainly in that way. We need to improve something all the time. At least try to do it. I understand that everything in life cannot be brought to the ideal, but it's necessary to strive for it.

Tatiana Zhivina: A person has no age, age is in their head. Therefore, judging by his activity and the projects that he is implementing, Mikhail Popov is still far from retirement. And he is interested only in large infrastructure projects that can change something in the world, in the country, in its economy. This is the creator of the highest level, he worked in the times of Yury Luzhkov, carried out very large projects. His buildings still stand, unlike many others built in those times.

Correspondent: Yes, not everything has passed the test of time and the new city administration...

Tatiana Zhivina: It seems to me that a person is alive not only when building a house, but also when he or she believes in other people. If they believe, they are able to launch many business projects around themselves. And if there is no such faith, it seems as if it is being closed from all by a large fence. Mikhail Popov is a person who not only believes in other people and in their projects, but also supports them, invests his time and money in them. The experience of such people helps a lot to revive the spirit of entrepreneurship that Russia needs so much. Mikhail Popov decided to become an independent director, to give his competence to the country, to serve it.

«WHAT ONE FAILS WITH, THAT HAS ALREADY BEEN SUCCESSFULLY DONE BY ANOTHER»

Correspondent: Did the Project Office become the place of such a service? Please, tell us what is it?

Tatiana Zhivina: The Project Office is a non-profit organization created by

agreement of three government agencies and commercial organizations, backed by people who know what efficiency and strategic personnel are. On the one hand, this is the community of professionals, and on the other, the «talent foundry of strategic importance». There are about 200 directors in the Project Office who actively serve our country as independent experts, experts in the audit commission, and chairmen of boards of directors. They are selfless people who spend their time and money on the state. After all, this activity does not always pay dividends, it's not always safe, but always difficult. The most important task facing the Union is the development of human potential through the institution of independent directors.

The increasing pace of development of the modern economy poses challenges for both business and the state. To solve them, highly qualified specialists are required. And competence centers that have the knowledge in the selection of the necessary personnel enter the picture. Traditional recruitment agencies cannot cope with their tasks. It's not surprising that as part of its scaling business itself began to engage in the selection of the people it needed, accumulating a unique pool of professionals from various industries. They are selected basing on the results achieved by them. On the one hand, one of the tasks of the Union is to form a business networking platform that would allow accepting a request from business and the state for project implementation, on the other hand, to close staff «hunger» in a short time and with high quality.

For the work of the Project Office a site was chosen in a convenient place in the city center: Maliy Konyushkovskiy Pereulok, 2, on the basis of which the Agency for Strategic Initiatives, Directorium, the National Agency for Social Communications, etc. are located. For communications, a special ecosystem Tsentr Kompetentsiy has been created here, thanks to which people can calmly, liberally talk about their business, about their problems or about their capabilities.

Correspondent: The opportunity to talk, discuss, and sometimes even cry, is wonderful. But it is important to draw some conclusions, make decisions...

Mikhail Popov: The fact of the matter is that they are going here to solve problems that arise, and highly professional economists, lawyers, and directors who come to share their experience help them with this. Everyone can come and tell them what he or she does and how it was achieved. After all, the problems are often similar, and someone already has experience in overcoming them. What one fails with, that has been successfully done by another. Areas, topics of such discussion are very diverse: including finance management. One of our colleagues, for example, told us that at his enterprise

the director was trying to «embrace the immense» – to manage everything. Another explained that if a director commands more than three people, this is no longer a director.

Tatiana Zhivina: On the basis of our association, once a week we hold the Director's Hour, which gathers up to 200 professionals. Independent directors attend this event, exchange contacts, interact with each other, promote their projects. And we, in turn, prepare these professional personnel, give people a certain resource and opportunities for communication.

There are educational programs that we have once a month. They are adapted to our independent directors. In their formation, we take into account the needs that come from feedback from the directors. Taking into account these needs, we select speakers who would be of interest to this audience.

Correspondent: Among your partners there are not only individual prominent personalities who have something to say and what to teach, but also entire companies?

Tatiana Zhivina: Yes, it is, for example, SALUS Company – a member of the Financial and Banking Association of the countries of the Eurasian Community (FBA EAEC) countries. This company is focused on the fullest possible satisfaction of the needs of its customers – small and medium-sized business for their effective work and integration into the exchange system. The list of its services includes consulting on issues of commercial activity and management, organization and preparation of documentation for conducting exchange trades, legal support of transactions, trust management, asset management, investment activities, implementation of measures in the framework of public-private partnership, namely, legally executed for a certain period and based on the pooling of resources, the distribution of risks cooperation.

Cooperation can be versatile, multifaceted and mutually beneficial, so we come out with offers to various companies. Among them, for example, there is the Lider Management Company, one of the largest in Russia in terms of the amount of assets under management and one of the most highly reliable in the market of trust management. Or, PJSC Akron – one of the leading vertically integrated producers of mineral fertilizers in Russia and the world.

Within the Director's Hour we bring a specific problem for discussion. Interested people come. And of course an important part of the work is communication, recruitment of new directors. That is, in fact, the Project Office is an open platform, where you can always come to, consult, where there are always people who, if they do not help themselves, will find those who can do it

Mikhail Popov: At the Director's Hour often come people who have some problems, who want to know something. It

is difficult just to call up: «what should I do». And here people find each other. Suppose a person who has a very well established business, which makes good profit, but he is no longer interested, he wants something more, he would gladly go somewhere in the ministry to influence not only his own business, but a some kind of a «bigger circle». Sometimes this is a big benefit. Including for the country. After all, how did we get the Minister of Communications? The youngest minister in the history of Russia? They believed in him first in Tatarstan, where he became adviser to the Prime Minister on Information Technology. He was able to create there such things, which were nowhere else. I don't know how he was presented to the President of Russia, but he asked: «Can you do it across the country?» – «I can». Indeed, there are people who can. They can do it themselves, they can help others. They don't always know how to get into the right bodies. After all, no one there will just accept them.

Tatiana Zhivina: But our platform gives such an opportunity.

Correspondent: Do the authorities visit you too?

Mikhail Popov: Governors can come, representatives of the ministries.

Tatiana Zhivina: The Project Office is also interesting because we are not closed, and we have feedback. We closely cooperate

with the authorities, we have a very positive experience. There were examples when the directors spoke about their opinions, about their life experience, we transmitted it to the authorities – to the governors and ministers, and the authorities listened, introduced those methodologies that came from businessmen. A concrete example is the Novgorod region, a very progressive region, where Governor Andrey Nikitin is the former head of the Agency for Strategic Initiatives. He is an innovator, a man who is open to everything new. He plans to make the region a very large tourist cluster.

They hear us, we hear them, we exchange experience and have the opportunity to influence. It is worth a lot, because there is an opinion that power is far away. This is not so with us. Authorities are near. It all depends on the force of gravity, on the number of people who really want to change something.

«LOOKERS-ON SEE MOST OF THE GAME»

Correspondent: Mr. Popov, why, in your opinion, do business representatives go to power, to politics?

Mikhail Popov: I think that they are interested not so much in the power itself, as in self-realization, because there is a wider scope of opportunities than in business alone. There are quite many people

among our directors who are decent, smart, with very interesting ideas, but ... in fact, it's difficult to get more power. One has to move very long.

Correspondent: And what was more important and interesting for you: business or «state affairs»?

Mikhail Popov: I worked as a doctor after graduation and as an adviser in the Duma for quite a few years. Then I went into commerce. You know, for some reason I did not want to be at the high level of power. Although there was an opportunity to become, including, a prefect. I refused. I became the head of a large enterprise in logistics. Every day at four o'clock in the morning for 20 minutes, 150 cars traveled and supplied 550 schools in Moscow with baby food. And try not to bring breakfast by 9 am to at least one of these schools! They will call not just anywhere, but directly to Mayor Luzhkov. And you know that our cars are not Mercedes, but GAZelles... We had about 450 employees, a huge territory, a huge mechanism... That was closer to me. I know how to organize, how to do. And the power – no, it's not mine...

Then I had a construction business. It is not difficult to build a house. But in order to build any building – it does not matter if you are building a two-story cafe or a 17-storey building – you need a huge amount of approvals. I don't know how it is now, but at the time when Kuzmin was the main architect, the documentation for one building had a height – if you take sheets A-4 – of one and a half meters! And all this had to be agreed upon, approved...

Once we coordinated a project in Zurich. There the whole process takes two and a half months. And that is all – you can go and build. We have the same year – this is a minimum. Can you quickly open a restaurant in Moscow? Even if there is a room, a kitchen – it would seem, put the tables and work! – Three or four months! And in London it takes six days. Getting all the permits is a very difficult job. And when I got it and started working, the checks start right there...

Correspondent: But after all, in my opinion, it just also discourages people to be engaged in business? But you not only continue, but also help others...

Mikhail Popov: Lookers-on see most of the game – who is right and who is not. I'm not saying that I'm some kind of genius. But now I know a lot more clearly than those who are «inside» the business. I know how and what to do. Many people come to the Project Office with projects, some of them are very interesting. I see that much can be done here. I have the excitement of a player. It is interesting to unwind further, both these projects and the Project Office.



Interviewed by Alexey Sokolsky

IT НА ЭКСПОРТ

Итоги первых шести месяцев 2018 года показали, что впервые в истории Россия продает больше услуг в сфере IT, чем покупает. Российские специалисты в области информационных технологий активно продвигают на зарубежных рынках свои разработки. В их числе и сотрудники нижегородской IT-компании «Теком», ставшей в 2017 году лауреатом «Золотого Меркурия» - Национальной премии в области предпринимательской деятельности в сфере международного сотрудничества.



«Теком» уже отметил свое 25-летие. Как и многие IT-компании, возникшие в 90-е годы, он фактически вырос из науки - его создали Сергей Крысов и Евгений Щемелев, тогда молодые преподаватели Нижегородского государственного университета имени Н.И. Лобачевского, которых поддержал профессор Владимир Крылов из нижегородского политеха.

Основатели «Текома» предугадали тренд на цифровизацию и стали использовать цифровые методы для телекоммуникаций, а позднее и для телерадиовещания. Сегодня «Теком» предоставляет услуги внедрения и интеграции коробочных и индивидуальных решений для ведущих отечественных и зарубежных компаний в сферах телерадиовещания и телекоммуникаций. В компании работает около двухсот человек. Большая часть – сотрудники, занятые в головном офисе в Нижнем Новгороде, а также в инженерных центрах в Арзамасе (Нижегородская область) и в Саранске (Республика Мордовия). У компании есть представительство в США в городе Мельбурн, штат Флорида.

О реалиях и перспективах развития современного отечественного IT-бизнеса, а также об экспорте IT-услуг на глобальный рынок мы беседуем с директором компании «Теком» Анатолием Зубашевым.

– В чем, на ваш взгляд, секрет долголетия компании и столь длительного лидерства в разработке программного обеспечения для телерадиовещания и телекоммуникаций?

– Исторически так сложилось, что мы вы-

брали для себя нишу, в которой с течением времени усиливаем свои позиции. Более 25 лет мы профессионально развиваемся в сферах телекоммуникаций и телерадиовещания. Некоторые компании стараются захватывать как можно больше новых направлений, но это не всегда оправданно. У компании «Теком» другой путь — мы признанные эксперты в выбранной области, нас знают и ценят крупнейшие российские и зарубежные телеком-операторы и телеканалы.

Может быть, секрет долголетия в том, что мы сразу же вышли на международный рынок, выполняли проекты в разных частях света. И если в каком-то регионе ситуация складывалась не слишком благополучно и не было возможностей для развития, всегда оставались другие, в которых положение было стабильнее.

Наш первый заказчик – американская корпорация Harris. С ней мы научились тому, что сейчас практикуем и с ее компаниями-последователями, образовавшимися в результате разделения (Imagine Communications, GatesAir), и с другими клиентами. Мы с ними плывем в одной лодке.

– Довольно долго «Теком» занимался разработками для телекома, затем сфера деятельности расширилась, и теперь одно из основных направлений – телерадиовещание, верно?

– Не совсем так. Мы начинали работать с уже упомянутой компанией Harris Corporation одновременно и в том, и в другом направлении. Обе сферы очень широкие. Мы занимаемся практически всем, что связано с передачей сигнала и системами автоматизации.

Наши инженеры принимали участие в формировании стандарта нового поколения ATSC 3.0, который стал грандиозным прорывом телевизионных технологий в США.

– Правильно ли я понимаю, что сегодня «Теком» занимается не только сервисом, но и ведёт собственные разработки?

– Да, все верно. Мы начинали как сервисная компания. Естественно, со временем появлялись мысли о своих проектах, которые обычно росли из уже имеющихся наработок. Так, в стенах «Текома» в результате реализации систем мониторинга для крупных федеральных телеканалов родился продукт Qligent – решение для контроля качества медиасервисов и доставки контента, а позднее – дочерняя компания «Кьюлиджент.РУ». Мы увидели, что продуктом интересуются, поэтому приняли решение развивать это направление отдельно.

– Расскажите о главных проектах компании «Теком» последних лет.

– В 2015 году совместно с АНО «ТВ-Новости» (зрителям этот телеканал известен как Russia Today или RT) мы стали лауреатами премии имени Владимира Зворыкина, которую учредила Национальная ассоциация вещателей. Престижная награда присуждена за создание облачного сервиса мониторинга телевизионных программ на базе продукта Qligent, позволяющего оценить качество интернет-вещания RT в любом уголке планеты.

Сейчас мы активно выводим на рынок систему контроля качества медиафайлов, которую назвали Orbox. Тема соответствия

медиафайлов (по параметрам аудио, видео и метаданных) техническим требованиям вещателей актуальна всегда, поэтому мы видим серьезный потенциал в развитии этого направления.

– Какие разработки стали успешными рыночными продуктами? Есть ли те, которые так и не пошли?

– Я уже говорил, что мы продолжаем большей частью оставаться сервисной компанией. Успешных сервисных разработок у нас не одна сотня. А если мы имеем в виду продукты, то все они по-разному выходят на рынок.

Проект «ХэндиФокс», который вообще никак не связан с телекоммуникациями и телерадиовещанием, коммерчески успешен. Это мобильное приложение для инвентарного учета и продаж появилось из сервисной разработки для американского заказчика. Сейчас мы продвигаем его в странах Северной Америки и не только – везде, где распространена бухгалтерская программа QuickBooks, с которой он тесно связан.

Мы разработали решения LA Production и LA Payout из семейства профессиональных приложений Loudness Analyzer для анализа и нормализации громкости медиафайлов и оперативного контроля громкости эфира. Изначально они набирали популярность в своем сегменте, что связано с поправками к закону «О рекламе», которые вступили в силу в 2015 году. Сейчас же ситуация вокруг темы с громкостью немного успокоилась, поэтому спрос на продукты стал меньше.

– Программные продукты, которые создает «Теком», успешны на глобальном IT-рынке. С какими странами компания сотрудничает наиболее плодот-

ворно? На какие ещё зарубежные рынки планируется выход?

– У нас много заказчиков из Европы, Северной Америки, Азии. Мы посещаем отраслевые выставки по всему миру: IBC (Амстердам), NAB Show (Лас-Вегас), Broadcast Asia (Сингапур).

Наши продукты успешны на глобальном рынке, потому что, как это ни парадоксально, мы во многих отношениях действуем как стартап. Да, компании уже 26 лет, но многие наши решения относительно молоды. Также у нас не такое огромное количество клиентов, как, например, у гигантов индустрии. Поэтому нам удалось сохранить гибкость: мы оперативно отвечаем на запросы заказчиков, способны даже вне рамок дорожной карты представить кастомизированное решение.

– Какие телерадиовещательные технологии будут в тренде в ближайшие 2-3 года?

– С одной стороны, телевизионная индустрия достаточно консервативна, поэтому многие новые технологии не находят применения – зачем менять то, что исправно работает. С другой — прогресс не стоит на месте.

Я бы выделил три основных направления. Конечно же, продолжится постепенный переход с SDI на IP. Недавно совместно с «Корпорацией ДНК» для конечного заказчика «СТС-Медиа» мы выполнили проект для нового технического телевизионного комплекса. В нем как раз был реализован мониторинг сигналов на студии, распространяемых по технологии SDI over IP. Считаю, что будет популярна виртуализация – с её помощью, кстати, переход на IP осуществляется проще. Наконец, модели SaaS (Software-as-a-service) получат ещё более широкое распространение.

– Чем компания «Теком» привлекательна в качестве работодателя?

– Можно сказать, что «Теком» — это «кузница кадров». Мы привлекаем много студентов старших курсов местных вузов, которые проходят у нас практику. После выпуска из университетов они приходят к нам работать, и мы растим из них инженеров. Главное преимущество для молодых и начинающих – это возможность сразу же глубоко развиваться в сложных проектах. Много сотрудников компании работают над проектами для зарубежных рынков, поэтому командировки за границу у нас не редкость.

Я сам пришел в компанию в качестве студента-стажера в 2006 году. Вскоре получилось так, что открылся новый проект. Меня перевели в инженеры, и я уехал работать в Штаты на три месяца. Ну, а дальше поднимался по карьерной лестнице, участвуя в разных проектах: стал помощником руководителя, руководителем проекта и постепенно дошел до той позиции, которую занимаю сейчас.

– Какова главная задача «Теком» на ближайшее будущее?

– В наших планах дальнейшее наращивание экспертизы. В ближайшей перспективе мы продолжим развиваться в области заказных разработок. Может быть, это не самая лучшая метафора для IT-бизнеса, но хотелось бы, чтобы компания воспринималась заказчиками как «известное ателье». У клиентов должна быть уверенность в том, что мы те самые ребята, способные предоставить уникальный сервис и разработать продукт, который решит конкретные задачи бизнеса.

ТЕКОМ Лауреат Премии имени Владимира Зворыкина 2015 года



в номинации:

"Создание и/или усовершенствование оборудования/технологии в области телерадиопроизводства"

за совместный проект

по сквозному мониторингу качества интернет-вещания телеканала RT по всему миру, используя облачный сервис Qligent по модели SaaS



IT FOR EXPORT

"For the first time in its history Russia exports more Information Technology (IT) services than it imports," say business analysts summing up the first-half 2018 results. IT companies from Russia are actively promoting their developments at foreign markets. Like Tecom Group Inc. (Nizhny Novgorod, Russian Federation) that in 2017 was awarded with «Gold Mercury» – the National Award in the field of business in international cooperation.



My strong point is that the secret of longevity is that we have immediately taken our business into international market and started carrying out projects in different parts of the world. In some regions we faced situation that was not in our favor or there were just no opportunities for development, so we had to go to other regions with more stable economic situation.

Our first customer was Harris Corporation. The results of our joint work help us when we collaborate with the companies founded after Harris Corporation division (Imagine Communications and GatesAir) and other clients. We understand their needs and provide sophisticated service levels.

– After quite a long period of time of being engaged into solution development for telecommunication, Tecom Group has expanded its competency and today one of its main fields of development path is television and radio broadcasting, is it right?

– Well, that is not quite right. We have started to collaborate with the above mentioned Harris Corporation in both these fields simultaneously. Either of them is really broad. We develop most of the solutions related to signal transmission and automation systems. Our engineers were engaged into developing a next-generation standard ATSC 3.0. that became a revolutionary breakthrough in television technologies in the USA.

– Nowadays, Tecom Group acts as an expert both in IT outsourcing services and proprietary solution development, does it?

– Yes, it does. We started off as a service company. But, naturally, through a course of time we started to realize the need in our own projects which as a rule originated from already developed solutions. Thus on the basis of monitoring systems developed for large federal TV channels Tecom Group released Qligent – a product for media services quality control and content delivery, and later a subsidiary company Qligent Inc. was founded. There was a great demand for the product, therefore we made a decision to develop a separate product line.

– Could you tell us about Tecom Group projects of the recent years?

– Sure. In 2015 Tecom Group and ANO TV-Novosti (television viewers know this TV channel as Russia Today or RT) won the Vladimir Zworykin award established by NAT (National Association of TV and Radio Broadcasters of

The company has already celebrated its 25th anniversary. Tecom Group, as well as many other IT companies, founded in the 1990s, has practically originated from science – it was founded by Sergei Krysov and Eugene Shchemelev, at that time young researchers from Lobachevsky State University whose initiative was supported by Professor Vladimir V. Krylov from Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev.

Tecom Group founders predicted a trend in digitalization and began to use digital techniques for telecommunication, and later for television and radio broadcasting. Nowadays Tecom Group provides implementation and integration of turn-key and customized solution services for leading domestic and foreign television and radio broadcasting and telecommunication companies.

The company employs more than 200 people. The majority of employees work in the head office (Nizhny Novgorod), as well as in engineering centers in Arzamas (Nizhny Novgorod Region, Russian Federation) and Saransk (Republic of

Mordovia, Russian Federation). The company's representative office is in Melbourne, FL (USA).

Today we are talking to Tecom Group general manager Anatoly Zubashev about the realities and Russian present-day IT business development prospects, and IT services export to global market.

– What do you consider to be the company's secret of longevity and such a long lasting leadership in television and radio broadcasting and telecommunication software development?

– Historically, we chose a market niche where we strengthen our positions over time. We have more than 25 years of professional experience in telecommunication and television and radio broadcasting developments. Some companies are eager to specialize in the largest possible number of areas, but such strategy is not always justified. We have taken a different path and as a result we act as recognized experts in our sphere. We are also known and appreciated by the largest Russian and foreign telecom operators and TV channels.

Russia). This prestigious award was given for the solution consisted in OTT quality monitoring of RT in different locations all around the world based on a cloud version of the Qligent product.

Now we are actively bringing to the market our solution for media files quality verification which we named ORBOX. It will be always relevant that media files comply (on the audio, video and metadata parameters) to broadcasters' technical requirements, that's why we will pay particular attention to this development path.

– What solutions are high in demand on the market? Are there any that failed to be successfully sold?

– As I have already said Tecom Group specializes more in services. We have more than one hundred successfully launched solutions. But talking about products they have different levels of success.

One of the company's products called HandiFox has nothing to do with telecommunication and broadcasting industries, and it is high in demand. This is a mobile application for inventory tracking and sales management developed from a service solution launched for a customer from the USA. Now we are actively promoting it not only in North America but also in those countries that use QuickBooks accounting software.

We have already released a line of professional applications (Loudness Analyzer, LA Production and LA Payout) for media file loudness measurement and normalization and on-air loudness control. Upon the release of the products they were gaining popularity in their market segment due to the amendments to the Advertising Act that came

into forces in 2015. But nowadays the situation related to loudness level control has a little bit calmed down what led to a slump in demand for the products.

– Tecom Group software products are in high demand on the global IT market. What are the countries you have the most fruitful cooperation with? What other foreign markets are you planning to enter?

– We have many customers from Europe, North America and Asia. We attend trade shows like IBC (Amsterdam), NAB Show (Las-Vegas), Broadcast Asia (Singapore). Our products are successfully sold on the global market because, though it may sound strange, in many ways we act like startups. Even though we have 26 years of expertise, most of our solutions have been launched recently. Furthermore, we fall behind, for example, industry giants in terms of number of clients. Therefore, we manage to remain flexible, in particular we quickly respond to our customers' requests and are willing to provide our clients with a customized solution even beyond the roadmap.

– What TV and radio broadcasting technologies are going to be in trend in the next couple of years?

– On the one hand, broadcasting industry is conservative enough to let many new technologies be widely used – why change anything if it works properly. On the other hand, progress does not stand still.

I would single out three main fields. There is no doubt that we will see a shift from SDI to IP. Tecom Group and DNK Corporation have recently developed a hardware TV complex for CTC-Media (Russian independent broadcasting company). We implemented a solution that

enables to monitor a studio signal, transmitted through SDI over IP technology. I think that virtualization will gain popularity – by the way, it facilitates a shift to IP. Finally, SaaS (Software-as-a-Service) model will become more popular.

– What makes Tecom Group attractive as an employer?

– One can say that Tecom Group is a forge of talents. We attract a lot of final year students from local universities. After graduating from the university they get a job in our company and become engineers with our mentorship. The main advantage for young employees is that they can actively participate in complex projects. Many Tecom Group employees are involved into projects for foreign markets therefore they frequently go on business trips abroad.

Speaking about me, I joined the company as an intern in 2006. After a while the company started a new project. I became an engineer and went to work to the USA for three months. After that I started climbing up the career ladder taking part in various projects, in particular I became a manager assistant, then I worked as a project manager and gradually I took the position I have now.

– What is the main goal of the company for the nearest future?

– We are planning to develop our expertise. In the nearest future we will go on with our customized solutions. It is possible that there is a better metaphor to describe an IT business but I would like our customers to consider the company as a bespoke tailor shop. We want to be a trustworthy partner for our clients and want them to think of us if we are those guys able to provide them with a unique service and develop a solution to solve their business issues.



ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЕДПРОМА – ВОПРОС ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ ТПП РФ

В Торгово-промышленной палате Российской Федерации в рамках совместного проекта ТПП РФ и издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» «Russian Business Guide. Деловые встречи» состоялся круглый стол «Инновации в медицине и фармацевтике».

Модератором встречи выступил председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа», член Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере медиакоммуникаций Вадим Винокуров. В мероприятии приняли участие вице-президенты ТПП РФ, представители Ассоциации российских фармацевтических производителей, Ассоциации частных клиник Москвы, Ассоциации международных фармпроизводителей, Стоматологической ассоциации России, министры региональных правительств, корпорации развития регионов, руководители предприятий,

В Торгово-промышленной палате России проблематика фармацевтики и медицинской промышленности объединены в рамках Комитета ТПП РФ по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, который проводит большую работу по поддержке предпринимательства в этой сфере деятельности.

– Многое сделано, хотя проблемы остаются

– отметил вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин, открывая встречу. Прежде всего, деятельность Комитета ориентирована на поддержку российских производителей, которыми считаются и иностранные компании, локализовавшие производство в нашей стране в целях обеспечения граждан доступными лекарствами и медицинской помощью в целом. Не менее значимо развитие отрасли и с точки зрения обеспечения национальной безопасности страны.

Российский фармацевтический рынок сильно укрепил свои позиции как на российской, так и на мировой арене. Тем не менее, существует ряд важных нерешенных вопросов, требующих диалога между всеми игроками отрасли: регуляторами, бизнесом и потребителями, которые и формируют этот рынок. Недавно Москва предложила фармотрасли новый инструмент – офсетный контракт. Несомненно, он привлек сразу интерес игроков рынка, но и вызвал много вопросов по его реализации.

– Сегодня у нас будет возможность получить актуальную информацию по предлагаемой правительством Москвы новой модели закупок – отметил вице-президент ТПП РФ.

Стоит сказать, что фармацевтика и медицинская промышленность развиваются несбалансированно. К сожалению, темпы импортозамещения в медицинской промышленности заметно отстают от фармацевтической.

– Профильный комитет палаты неоднократно рассматривал этот вопрос, в т.ч. в части рисков невыполнения показателей, заложенных в стратегии развития медицинской промышленности до 2020 года – заключил Дмитрий Курочкин.

Заместитель директора по стратегии Городского агентства управления инвестициями правительства Москвы Владимир Чернявский рассказал об офсетном контракте и мерах поддержки фармацевтических компаний от правительства Москвы.





Это проект по локализации производства востребованных городом лекарственных средств на основе механизма заключения долгосрочного контракта с правительством Москвы, предполагающий встречные инвестиционные обязательства со стороны поставщика. В рамках проекта предполагается локализация на территории города современного производства востребованных лекарственных средств, ориентированных на потребление в государственном секторе Москвы.

По словам Владимира Чернявского, это позволит создать современное фармацевтическое производство на территории Москвы для обеспечения долгосрочных потребностей города и других регионов России в качественных отечественных лекарственных препаратах, привлечь инвестиции в основной капитал, создать высокопроизводительные рабочие места и развить компетенции в сфере фармацевтики, а также обеспечить инвестору гарантированный спрос на произведенную продукцию со стороны правительства Москвы, а также возможность включения в Реестр единственных поставщиков.

Развитие фармацевтической отрасли в условиях особой экономической зоны Калининградской области представила заместитель руководителя представительства Калининградской области при Правительстве РФ Наталья Борщук. По ее мнению, работа в созданной площадке инфраструктуре открывает новые возможности для развития бизнеса. Для предприятий медицинской и фармацевтической отрасли действуют особые льготы на вход в ОЭЗ.

Генеральный директор ООО «СТЕРИПАК СЕРВИС» Андрей Петропавловский рассказал о трансфере технологий и контрактном производстве медицинских изделий в России. По его словам, при производстве медицинских изделий компании-производители решают большое количество задач, в том числе связанных с упаковкой, а в случае производства стерильных изделий – со сте-

рилизацией. Для того чтобы выполнить все эти задачи, порой требуются значительные капиталовложения на закупку оборудования, аренду помещений и в фонде оплаты труда. Одна из возможностей эффективно организовать данные работы – их выведение на аутсорсинг в специализированные компании, занимающиеся контрактным производством.

– Инновационное развитие медицинской промышленности – вопрос государственной безопасности – считает генеральный директор группы компаний «Юнимед», член правления Российской ассоциации производителей средств клинической лабораторной диагностики, член президиума правления Союза ассоциаций и предприятий фармацевтической и медицинской промышленности Александр Шибанов. Жесткая зависимость здравоохранения страны от импорта создает угрозу стабильности здравоохранения и государства в целом, и сегодня существует реальная угроза значительного снижения эффективности здравоохранения из-за отсутствия у лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) средств на импортные приборы, реагенты и расходные материалы. В России ежегодно закупается импортные медицинские изделия на сумму 200-250 млрд руб., при этом доля отечественных медицинских изделий не превышает 25%.

Для устранения препятствий на пути развития производства необходимо повысить эффективность реализации политики государственных закупок и кредитного финансирования, создать приоритетные механизмы регистрации медицинских изделий отечественного производства и режим максимального благоприятствования в отношении медицинских изделий российских компаний.

– Инновации, в том числе в сфере медицинского производства, невозможны без «мягкой» инфраструктуры – уверена исполнительный директор Ассоциации «Калужский фармацевтический кластер» Ирина

Новикова. Она рассказала о развитии фармацевтического кластера в Калужской области и создании инновационной среды для бизнеса.

Руководитель проектов Ассоциации российских фармацевтических производителей Надежда Нестерова остановилась на перспективных проектах, реализуемых ассоциацией. Одним из значимых ежегодных мероприятий, направленных на решение задач развития отечественной фармацевтической промышленности, является так называемый «партнеринг». В мероприятии принимают участие более 300 специалистов. Площадка партнеринга даёт возможность для обсуждения актуальных вопросов, нацеленных на развитие фармацевтического рынка страны.

Ежегодно проводится Всероссийская студенческая фармацевтическая олимпиада. Данный проект нацелен на развитие сферы высшего профессионального образования в соответствии с реальными потребностями отрасли, направлен на подготовку кадров для современного фармпрома, а также содействует развитию социального партнерства предприятий отрасли и ВУЗов.

Современная фармацевтика и медицина активно фокусируются на инновациях. Но несмотря на то, что поиск и развитие новых методов терапии и технологий изготовления лекарственных средств являются чрезвычайно важными, нельзя забывать и о тех эффективных методиках, которые уже разработаны и успешно применяются, считают участники встречи. Инновационное развитие медицины, научные исследования и использование передовых технологий, в том числе в биомедицине, фармацевтике и других перспективных областях, должны идти наряду с созданием и развитием соответствующих научных и научно-практических медицинских центров, развитием специализированных форм организации и обеспечения инновационной деятельности в сфере охраны здоровья.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE HEALTHCARE INDUSTRY IS A MATTER OF STATE SECURITY, EXPERTS OF THE CCI OF RUSSIA BELIEVE

A round table «Innovations in the healthcare industry and pharmaceuticals» was held in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the framework of the joint project of the CCI of Russia and the publishing and communication group Business-Dialog Media «Russian Business Guide. Business meetings».

The meeting was moderated by Vadim Vinokurov, chairman of the editorial board of Business-Dialog Media, member of the Committee of the CCI of Russia on Entrepreneurship in the Field of Media Communications. The event was attended by vice-presidents of the CCI of Russia, representatives of the Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers, the Association of Private Clinics of Moscow, the Association of International Pharmaceutical Manufacturers, the Russian Dental Association, ministers of regional governments, regional development corporations, and business leaders.

In the Chamber of Commerce and Industry of Russia, the problems of the pharmaceutical and healthcare industry are united under the Committee of the CCI of Russia on Entrepreneurship in the Healthcare and Medical Industries, which does a lot of work to support entrepreneurship in this field.

– Much has been done, although problems remain, noted Dmitry Kurochkin, Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, opening the meeting. First of all, the Committee's

activities are focused on supporting Russian manufacturers, which are also foreign companies that localize production in our country in order to provide citizens with affordable medicines and medical care in general. The development of the industry in terms of ensuring the national security of the country is no less significant as well.

The Russian pharmaceutical market has greatly strengthened its position, both in the Russian and in the global arena. Nevertheless, there are a number of important unresolved issues that require a dialogue between all the players in the industry: regulators, business and consumers, which form this market. Recently, Moscow has offered the pharmaceutical industry a new tool – an offset agreement. Undoubtedly, it immediately attracted the interest of market players, but also caused many questions on its implementation.

– Today we will have the opportunity to receive up-to-date information on the new procurement model proposed by the Moscow Government, the Vice-President of the CCI of Russia noted.

It should be said that pharmaceuticals and the healthcare industry are unbalanced in

their development. Unfortunately, the pace of import substitution in the healthcare industry noticeably lags behind pharmaceuticals. The relevant Committee of the Chamber has repeatedly considered this issue, including in terms of the risks of non-compliance with the indicators laid down in the Strategy for the Development of the Healthcare Industry until 2020, Dmitry Kurochkin concluded.

Vladimir Chernyavsky, Deputy Head for Strategy of the Moscow City Investment Agency, spoke about the offset agreement and measures of support for pharmaceutical companies from the Moscow Government.

This is a project to localize the production of medicines in demand by the city on the basis of the mechanism for concluding a long-term contract with the Moscow Government, which involves reciprocal investment obligations from the supplier. Within the framework of the project, it is proposed to localize on the territory of the city a modern production of demanded medicinal products oriented to consumption in the state sector of Moscow.

According to Vladimir Chernyavsky, this will allow creating modern pharmaceutical production in Moscow, which will meet





the long-term needs of the city and other regions of Russia in high-quality domestic medicines, attract investments in fixed capital, create high-performance jobs and develop competencies in the field of pharmaceuticals, provide for investor's guaranteed demand for manufactured products by the Moscow Government, as well as the possibility of being included in the Registry of exclusive suppliers.

The development of the pharmaceutical industry in the special economic zone of the Kaliningrad region was presented by the Natalia Borschuk, Deputy Head of the Representative Office of the Government of the Kaliningrad Region under the Government of the Russian Federation. In her opinion, work in the infrastructure created by the platform opens up new opportunities for business development. There are special benefits for entering the SEZ for enterprises of the healthcare and pharmaceutical industries.

Andrey Petropavlovsky, CEO of STERIPACK SERVICE LLC, spoke about technology transfer and contract manufacturing of medical devices in Russia. According to him, in the production of medical devices, manufacturing companies solve a large number of tasks, including those related to packaging, and, in the case of the production of sterile products, with sterilization. Sometimes, in order to accomplish all these tasks, significant investments to purchase equipment, rent premises and form the payroll budget are required. One of the possibilities to organize these works efficiently is to outsource them to specialized companies engaged in contract manufacturing.

– Innovative development of the healthcare

industry is a matter of state security, said Alexander Shibyanov, CEO of the Unimed Group of Companies, member of the board of the Russian Association of Manufacturers of Clinical Laboratory Diagnostic Products, member of the presidium of the Board of the Union of pharmaceutical and healthcare associations and enterprises. The strong dependence of the country's health care on imports creates a threat to the stability of health care and the state as a whole, and today there is a real threat of a significant reduction in the effectiveness of health care due to the lack of funds for imported medical devices, reagents and consumables for health care centers. In Russia, imported medical devices worth 200-250 billion rubles are purchased annually, while the share of domestic medical devices does not exceed 25%.

To eliminate obstacles to the development of production, it is necessary to improve the implementation of government procurement policies and loan financing, create priority mechanisms for registering domestically manufactured medical devices and maximize favored treatment for medical devices of Russian companies.

– Innovations, including in the field of medical production, are impossible without a «soft» infrastructure, says Irina Novikova, Executive Director of the Kaluga Pharmaceutical Cluster Association. She spoke about the development of the pharmaceutical cluster in the Kaluga region and the creation of an innovative environment for business.

Project Manager of the Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers

Nadezhda Nesterova focused on promising projects implemented by the association. One of the most significant annual events aimed at solving the problems of development of the domestic pharmaceutical industry is the so-called «Partnering». More than 300 specialists take part in the event. The Partnering platform provides an opportunity to discuss topical issues aimed at developing the country's pharmaceutical market.

The All-Russian Student Pharmaceutical Olympiad is held annually. This project is aimed at developing the sphere of higher professional education in accordance with the real needs of the industry. It aims to train personnel for the modern pharmaceutical industry and also promotes the development of social partnership between industry enterprises and universities.

Modern pharmaceuticals and health care are actively focused on innovation. But, despite the fact that the search and development of new therapies and technologies for the manufacture of medicines are extremely important, we should not forget about those effective methods that have already been developed and successfully applied, participants in the meeting said. Innovative development of health care, research and use of advanced technologies, including in biomedicine, pharmaceuticals and other promising areas should go along with the creation and development of relevant scientific and scientific-practical healthcare centers, the development of specialized forms of organization and provision of innovative activities in the field of health care.

E. Solomkina

РЕЗОЛЮЦИЯ

ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

«Инновации в медицине и фармацевтике»
г. Москва, 2018 г.



26 сентября в Торгово-промышленной палате Российской Федерации в рамках проекта «Russian Business Guide. Деловые встречи», проводимого совместно ТПП РФ и издательско-коммуникационной группой «Бизнес-Диалог Медиа», состоялся круглый стол «Инновации в медицине и фармацевтике».

В работе круглого стола приняли участие представители отраслевых министерств и ведомств, руководители ведущих российских медицинских и фармацевтических компаний и ассоциаций. Были заслушаны следующие доклады:

- «Офсетный контракт и меры поддержки фармацевтических компаний от правительства Москвы» - Владимир Чернявский, заместитель директора по стратегии Городского агентства управления инвестициями, правительство Москвы;
- «Развитие фармацевтической отрасли в условиях особой экономической зоны Калининградской области» - Наталья Борщук, заместитель руководителя представительства Калининградской области при Правительстве РФ;
- «Трансфер технологий и контрактное производство медицинских изделий в России» - Андрей Петропавловский, генеральный директор ООО «СТЕРИПАК СЕРВИС»;
- «Инновационное развитие медицинской промышленности – вопрос государственной безопасности» - Александр Шибанов,

генеральный директор группы компаний «Юнимед»;

- «Развитие фармацевтического кластера в Калужской области. Создание инновационной среды» - Ирина Новикова, исполнительный директор Ассоциации «Калужский фармацевтический кластер»;
- «Перспективные проекты, реализуемые Ассоциацией российских фармацевтических производителей» - Надежда Нестерова, руководитель проектов Ассоциации российских фармацевтических производителей.

В ходе дебатов и тематических обсуждений рассмотрены пути развития офсетных контрактов, применение контрактного производства медицинских изделий, вопрос государственной поддержки отечественных производителей.

По итогам заседания круглого стола, учитывая информацию, обозначенную в докладах и презентациях, участники предложили направления совместной деятельности и обозначили следующие решения и пути взаимодействия:

- 1)** Одобрить практику применения офсетных контрактов для стимулирования локализации производства фармацевтической продукции на территории РФ;
- 2)** Повысить эффективность реализации политики государственных закупок:

низмов, предусмотренных Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.02.2015г. № 102;

- ввести квоты на импорт медицинских изделий, мощности производства которых в России достаточные для удовлетворения потребностей здравоохранения;

3) Повысить эффективность кредитного финансирования:

- в рамках ФРП создать специальный фонд кредитования проектов развития медицинской промышленности;
- ввести механизм проектного финансирования с оценкой рисков реализации проектов;
- создать механизм ипотеки строящихся зданий для юридических лиц;
- создать механизм льгот при лизинге оборудования резидентами ОЭЗ.

4) Ввести регистрацию медицинских изделий;

- создать приоритетные механизмы регистрации медицинских изделий отечественного производства;
- ввести режим максимального благоприятствования в отношении медицинских изделий российских компаний.

Заседание круглого стола единогласно принято состоявшимся. Резолюцию круглого стола «Инновации в медицине и фармацевтике» решено опубликовать в очередном выпуске журнала Russian Business Guide.

SUMMARY

OF THE RESULTS OF THE ROUND TABLE MEETING

«Innovations in the healthcare industry and pharmaceuticals» Moscow, 2018



On September 26 at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in the framework of the project Russian Business Guide. Business Meetings held jointly by the CCI of Russia and the publishing and communication group Business-Dialog Media held a round table discussion «Innovations in the healthcare industry and pharmaceuticals».

Representatives of industry ministries and departments, heads of leading Russian healthcare and pharmaceutical companies and associations took part in the round table. The following reports were presented:

- «Offset agreement and support measures for pharmaceutical companies from the government of Moscow» – Vladimir Chernyavsky, Deputy Head for Strategy of the Moscow City Investment Agency, the Government of Moscow;

- «Development of the pharmaceutical industry in the special economic zone of the Kaliningrad region» – Natalia Borschuk, Deputy Head of the Representative Office of the Government of the Kaliningrad Region under the Government of the Russian Federation;

- «Technology transfer and contract manufacturing of medical devices in Russia» – Andrey Petropavlovsky, CEO of STERIPACK SERVICE LLC;

- «Innovative development of the healthcare industry – a matter of state

security» – Alexander Shibanov, CEO of the Unimed Group of Companies;

- «Development of a pharmaceutical cluster in the Kaluga region. Creating an innovative environment» – Irina Novikova, Executive Director of the Kaluga Pharmaceutical Cluster Association;

- «Promising projects implemented by the Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers» – Nadezhda Nesterova, Project Manager, Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers.

During the debates and thematic discussions, the ways of development of offset agreements, the use of contract manufacturing of medical devices, the issue of state support for domestic manufacturers were considered.

Following the results of the round table meeting, taking into account the information indicated in the reports and presentations, the participants suggested areas for joint activities and outlined the following solutions and ways of interaction:

- 1)** To approve the practice of using offset agreements to stimulate the localization of pharmaceutical production in the Russian Federation;

- 2)** To improve the efficiency of the implementation of public procurement policies:

- improving the use of mechanisms

provided for by the Decree of the Government of the Russian Federation of 05.02.2015 № 102;

- introducing quotas for the import of medical devices, the production capacity of which in Russia is sufficient to meet the healthcare needs;

- 3)** To increase the effectiveness of loan financing:

- create a special fund for crediting the projects of the healthcare industry in the framework of the Industry Development Fund;

- introduce a mechanism for project financing with risk assessment of project implementation;

- create a mortgage mechanism for buildings under construction for legal entities;

- create a mechanism of benefits for leasing equipment by residents of the SEZ.

- 4)** To introduce the registration of medical devices;

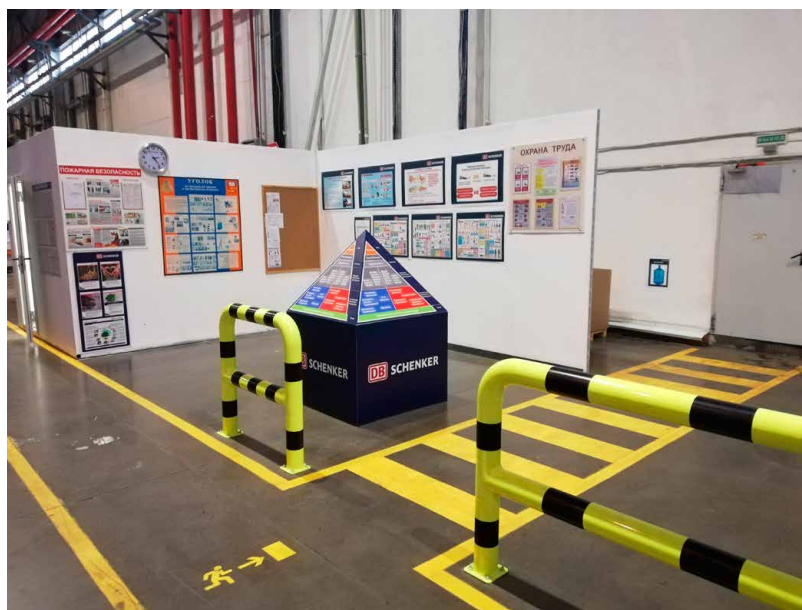
- create priority mechanisms for registration of domestically produced medical devices;

- introduce a regime of maximum favor in respect of medical devices of Russian companies.

The round table meeting was unanimously accepted as successful. It was decided to publish the results of the round table «Innovations in the healthcare and pharmaceuticals» in the next issue of the Russian Business Guide magazine.

ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО

Компания DB Schenker - известный логистический оператор, чьи услуги охотно пользуются крупнейшие фирмы мира. В России дела компании также идут весьма успешно, Россия шагает в ногу с европейскими коллегами. В частности, одним из нововведений европейского уровня стало подключение логистического центра фирмы в Климовске к глобальной программе XSITE. С какими итогами DB Schenker в России заканчивает год и что планирует на будущее, рассказывает генеральный директор, Айварс Тауриньш.



- Расскажите, пожалуйста, о деятельности компании в России на настоящий момент. Чем объясняется ее успех?

Шенкер – авторитетный игрок на мировом рынке логистики с многолетним опытом работы в разных точках мира. Мы уважаем клиентов и хорошо представляем, что им нужно.

Если говорить о событиях этого года, у нас стартовала доставка грузов по железной дороге с железнодорожной ветки складского терминала «ГОРИГО» в Санкт-Петербурге.

Работа над доставкой грузов по железной дороге началась в марте этого года. Для этого потребовалось выполнить большой объем работ по обеспечению доступа к железнодорожной инфраструктуре, отладке процессов и развитию персонала.

Благодаря этому наши грузоперевозки стали еще более доступными для клиентов, теперь они включают в себя перегрузку и обработку автомобильного транспорта, прием вагонов и платформ, отправку грузов по железной дороге. Услуга позволяет охватить новые регионы и не зависеть от состояния дорог. Компания планирует развиваться в направлении таких перевозок и дальше, делая всё возможное для еще более эффективной работы с клиентами и партнерами в новой области.

Еще одним приоритетным направлением развития АО «Шенкер» стало целенаправленное усиление компетенций и ресурсов в сфере производственной логистики. Сегодня мы предлагаем решения по локализации различных производственных процессов в рамках дистрибуции, а также комплексного логистического обеспечения производства непосредственно на площадях заказчика. Это позволяет связать воедино важнейшие звенья цепи поставок по созданию и продвижению продукта и добиться повышения эффективности логистики клиентов.

- А что насчет программы XSITE? Можно узнать о ней поподробнее?

Ее запустила наша компания в 2016 году в Чехии, и с тех пор она плавно распространяется на другие склады «Шенкер» по всему миру. Все требования были сформированы нашими глобальными экспертами, а возглавляет и контролирует развитие программы доктор Rafal Tarasewicz, директор Operational Excellence в Европе. Подобные программы существуют и у некоторых наших конкурентов.

Это престижнейшая награда в области мировой контрактной логистики, ее получение означает, что склад соответствует мировому уровню бережливого производства и оптимизации процессов, способствует снижению

затрат на производство и продуктивной работе с клиентами.

Суть программы - в стандартизации всех процессов складской работы, которые и позволяют добиваться таких впечатляющих результатов.

В любой стране мира вы сможете с лёгкостью отличить склад «Шенкер» от складов других компаний за счет единого стандарта маркировок, указателей, логотипов компании, рабочей экипировки сотрудников и т.д. Однако внешний вид – не главное, основные секреты кроются в оптимизации повседневных складских процессов, беспрестанной работе с складским персоналом и вовлечением его в рабочий процесс, в создании комфортной рабочей атмосферы на складе, в которой безопасно работать и приятно находиться. Безопасность и охрана труда являются фундаментом для построения XSITE операций на любом складе. Каждый рабочий день начинается с коротких встреч складского персонала и руководителей, на которых обсуждаются ключевые вопросы безопасности, качества работы, производительности и многое другое.

Логистический центр Климовск 20 готовится получить бронзовый статус программы в начале второго квартала 2019 года. Помимо бронзового еще есть серебряный и золотой.

Оценка идёт по 37 критериям, затрагивающим такие области как: безопасность и охрана труда, развитие навыков персонала, оптимизация процессов, эффективность и выполнение KPI, из которых 14 имеют установленный стандарт DB Schenker, где требуется четкое соответствие критериям. Остальные критерии имеют определенный список требований, но могут отличаться друг от друга из-за технических характеристик конкретного склада и специфики операций на каждом клиенте. На сегодняшний день в мире насчитывается около 10-ти «бронзовых» складов «Шенкер», один «серебряный» и пока ни одного «золотого».

- Какова процедура получения награды?

В России программа XSITE стартовала с уже упомянутого складского блока Климовск 20, где обслуживаются ключевые клиенты. Начало было положено в этом году при кураторстве европейских коллег. Совместно мы провели внутренний операционный аудит, выявили наши сильные стороны и аспекты, нуждающиеся в развитии. Был разработан план действий для внедрения программы. В складской зоне каждого клиента был установлен так называемый «уголок коммуникации», он представляет из себя угловую стенку с основной информацией для сотрудников, там также ежедневно обсуждаются операционные вопросы. Как только операционный руководитель склада решает, что склад полностью готов и соответствует всем требованиям, предъявляемым к XSITE складам, он сообщает об этом руководителю программы и согласовывает дату аудита со стороны глобальной команды Operational Excellence. По результатам аудита складу присваивается соответствующий статус или составляется список пунктов для дальнейшего развития. После получения бронзового статуса важнейшую роль играет процесс поддержания рабочих процессов XSITE и контроль их выполнения.

НАЦЕЛЕННЫ НА БУДУЩЕЕ!

Лаборатория компании DB Schenker Enterprise в Дортмунде совместно с Институтом материального потока и логистики общества Фраунгофера осуществляет анализ преимуществ и результатов трехмерной печати с 2015 года.

Следующим этапом компания планирует использование в 3D-печати титана, а также

различных комбинаций материалов.

- Как Вы можете охарактеризовать состояние рынка комплексных логистических услуг в 2018 году, какие факторы влияют на его развитие сейчас и будут влиять в ближайшие годы?

Рынок активно растет и развивается за счет передачи внутренних логистических процессов компаний на аутсорсинг. Неблагоприятные внешние условия заставляют фирмы увеличивать расходы на перевозку грузов, и это приводит их к мысли о сотрудничестве с профессиональными логистическими операторами.

Одновременно с этим есть тенденция к увеличению сроков оплаты услуг логистических операторов, что вынуждает их привлекать дополнительные средства для поддержания оборотных средств компании. Также это уменьшает возможности для инвестиционной деятельности тех логистических операторов, у кого нет такой мощной финансовой основы, что может стать ограничением для успешного развития 3PL сегмента в целом.

- Какой стратегии будет придерживаться компания на российском рынке в новом году и в целом в период до 2021 года?

Наша стратегия на ближайшее время – развивать логистические решения для сборных грузов и расширять сеть прямых доставок по территории России и Таможенного Союза. Также в наших планах есть дальнейшее расширение сети терминалов кросс-дока, в том числе за счет поддержки их высокой производительности и увеличения их производственных мощностей.

Помимо всего прочего, DB Schenker является пионером в разработке логистических решений для разнообразных европейско-китайских проектов. На сегодняшний день для Китая наступил период экономических трансформаций железнодорожных грузовых перевозок: страна оставляет в прошлом роль крупнейшего в мире экспортера и переориентируется на импорт. DB Schenker полностью готов предоставить Китаю возможности комбинирования разных видов транспорта в рамках одной и той же перевозки, а также будет учитывать пожелания клиентов для обеспечения более доверительного и плодотворного сотрудничества на данном направлении.

Трёхмерная печать или доставка?

Компания DB Dchenker стала первым в мире логистическим оператором, который предлагает своим клиентам услуги 3D-печати. Спрос на 3D печать растёт во всех отраслях, но прежде всего он наблюдается на рынке запасных деталей, а также специализированных продуктов, выпускаемых небольшими партиями. В отдельных случаях трехмерная печать может быть альтернативой транспортировке товаров. Как первый в мире поставщик логистических услуг, мы стремимся максимально использовать потенциал этой технологии в инновационных предложениях для наших клиентов.

В настоящее время возможна печать предметов из пластмассы, нержавеющей стали и алюминия. Уже сейчас результаты работы 3D-принтеров могут оценить по достоинству специалисты в таких сферах, как, например, медицина и робототехника. Печать и доставку готовых изделий наша компания организует с помощью своей платформы обработки данных.

Чтобы получить услугу, достаточно просто загрузить трехмерный шаблон через сетевой портал eSchenker, выбрать материалы и цвет, разместить заказ и указать адрес доставки. Получить распечатанные материалы можно практически в любой точке мира.

DB Schenker - это подразделение немецкого железнодорожного оператора Deutsche Bahn AG. 3 октября 2018 рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило эмитенту Deutsche Bahn Долгосрочный международный рейтинг в национальной валюте на уровне «AA». Прогноз по рейтингу – «стабильный». В данных обстоятельствах DB Schenker имеет серьезные финансовые гарантии и стабильность.

LOGISTICS OF THE FUTURE

DB Schenker is a well-known logistics operator whose services are used by the largest companies in the world. In Russia, the company's business is also very successful, Russia is keeping pace with European colleagues. In particular, one of the innovations of the European level was the connection of the logistics center of the company in Klimovsk to the global program XSITE. Aivars Taurins, General Director of DB Schenker, speaks about the results of the company in Russia and its plans for the future.



– Please tell us about the company's activities in Russia at the moment. What explains its success?

– Schenker is an authoritative player in the global logistics market with many years of experience in different parts of the world. We respect customers and have a good understanding of their needs.

If we talk about the events of this year, we have started the supply of goods by rail using the railway branch of the warehouse terminal GORIGO in St. Petersburg.

Work on the delivery of goods by rail began in March of this year. This required a large amount of work to ensure access to the railway infrastructure, adjustment processes and personnel development.

Thanks to it, our cargo transportation has become even more convenient for customers; now it includes the loading and processing

of road transport, the reception of railcars and platforms, and the shipment of goods by rail. The service allows us to cover new regions and not to depend on the state of the roads. The company plans to develop in the area of such shipments further, doing everything possible to work more effectively with customers and partners in the new field.

Another priority for the development of Schenker JSC was the targeted strengthening of competences and resources in the field of production logistics. Today we offer solutions for the localization of various production processes in the framework of distribution, as well as integrated logistics to ensure production directly in the customer's premises. This allows us to tie together the most important links in the supply chain to create and promote a product and achieve greater efficiency in customer logistics.

– What about the XSITE program? Can you tell us more about it?

– It was launched by our company in 2016 in the Czech Republic, and since then it has been smoothly distributed to other Schenker warehouses around the world. All requirements were formed by our global experts, and Dr. Rafal Tarasewicz, Director of Operational Excellence in Europe, heads and controls the development of the program. Similar programs exist in some of our competitors.

This is the most prestigious award in the field of global contract logistics, it means that the warehouse corresponds to the international level of lean manufacturing and process optimization, helps to reduce production costs and provides for productive work with customers.

The essence of the program is in the

standardization of all processes of warehouse work, which allow achieving such impressive results.

In any country of the world you can easily distinguish the Schenker warehouse from the warehouses of other companies due to the uniform standard of markings, signs, company logos, working equipment of employees, etc. However, the appearance is not the main thing, the main secrets lie in the optimization of everyday warehouse processes, incessant work with the warehouse staff and its involvement in the workflow, in creating a comfortable working atmosphere in a warehouse in which it is safe to work and enjoyable to be. Safety and labor protection are the foundation for building XSITE operations in any warehouse. Every working day begins with short meetings of warehouse staff and managers, which discuss key issues of safety, quality of work, productivity and much more.

The Klimovsk Logistics Center 20 is preparing to receive a bronze program status at the beginning of the second quarter of 2019. In addition to bronze, there is still silver and gold. The assessment is based on 37 criteria regarding such areas as: safety and labor protection, development of personnel skills, process optimization, efficiency and KPI implementation, of which 14 have an established DB Schenker standard, which requires strict compliance with the criteria. The remaining criteria have a specific list of requirements, but may differ from each other due to the technical characteristics of the specific warehouse and the specificity of operations of each client. Today there are about 10 bronze warehouses of Schenker in the world, one silver facility and so far not a single gold.

– What is the procedure for obtaining a reward?

– In Russia, the XSITE program started from the already mentioned warehouse block Klimovsk 20, where key customers are served. A start was made this year under the supervision of European colleagues. Together, we conducted an internal operational audit, identified our strengths and aspects that need development. An action plan was developed for the implementation of the program. In the warehouse area of each client, a so-called «communication corner» was installed, it is a wall with basic information for employees, and operational issues are also discussed daily. As soon as the operational manager of the warehouse decides that the warehouse is fully

prepared and meets all the requirements for XSITE warehouses, he informs the program manager and coordinates the audit date from the global Operational Excellence team. According to the results of the audit, the warehouse is assigned the appropriate status or a list of items for further development is compiled. After obtaining the bronze status, the process of maintaining XSITE workflows and monitoring their implementation plays an important role.

– How can you characterize the state of the integrated logistics services market in 2018, what factors influence its development now and will influence in the coming years?

– The market is actively growing and developing due to the transfer of internal logistics processes of companies to outsourcing. Unfavorable external conditions are forcing firms to increase the cost of transporting goods, and this leads them to the idea of cooperation with professional logistics operators.

At the same time, there is a tendency to increase the terms of payment for services of logistics operators, which forces them to attract additional funds to maintain the company's working capital. It also reduces the opportunities for investment activities of those logistics operators who do not have such a powerful financial basis, which can be a constraint for the successful development of the 3PL segment as a whole.

– What strategy will the company pursue in the Russian market in the new year and in the period up to 2021?

– Our strategy for the near future is to develop logistics solutions for groupage cargo and expand the network of direct deliveries across Russia and the Customs Union. We also have plans to further expand the network of cross-dock terminals, including by supporting their high performance and increasing their production capacity.

Among other things, DB Schenker is a pioneer in the development of logistics solutions for various European-Chinese projects. To date, a period of economic transformation of rail freight has begun in China: the country leaves the role of the world's largest exporter in the past and is reorienting towards imports. DB Schenker is fully prepared to provide China with the possibility of combining different types of transport within the same transportation, and will also take into account the wishes of customers to ensure more trustworthy and fruitful cooperation in this area.

3D printing or delivery?

DB Schenker has become the first logistics operator in the world to offer 3D printing services to its customers. The demand for 3D printing is growing in all industries, but above all it is observed in the market of spare parts, as well as specialized products produced in small batches. In some cases, 3D printing can be an alternative to the transportation of goods. As the world's leading provider of logistics services, we strive to maximize the potential of this technology in innovative proposals for our customers. Currently it is possible to print items from plastic, stainless steel and aluminum. Already now the results of the work of 3D printers can be appreciated by experts in such areas as, for example, medicine and robotics.

Our company organizes printing and delivery of finished products through its data processing platform.

To get the service, simply download the 3D template through the eSchenker web portal, select materials and color, place an order and specify the delivery address. You can get printed materials almost anywhere in the world.

Focus on the future!

The DB Schenker Enterprise laboratory in Dortmund, together with the Fraunhofer Society for Material Flow and Logistics, has been analyzing the advantages and results of 3D printing since 2015.

At the next stage, the company plans to use titanium in 3D printing, as well as various combinations of materials.

DB Schenker is a division of the German railway operator Deutsche Bahn AG. On October 3, 2018, the Fitch Ratings confirmed the long-term international rating in national currency at the level AA to the emitter of Deutsche Bahn. The rating's outlook is «stable». In these circumstances, DB Schenker has strong financial guarantees and stability.

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

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

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская Торговая Палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство Хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство Хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум Боао (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере

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

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



При поддержке
Министерства сельского
хозяйства РФ

VOSTOCK CAPITAL



2-й ежегодный форум и выставка

САДЫ РОССИИ

ИНВЕСТИЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

29-30 мая 2019, Москва

gardensforum.ru

САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ В 2018:



ДЕБАТЫ ЛИДЕРОВ:

Правительство, инвесторы, инициаторы, агрохолдинги, садоводческие и винодельческие компании. Финансирование и инвестиционный климат



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ 60+ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

со сроком реализации 2019-2020 гг. со всех регионов России



ВАЖНО! Практические примеры развития производства от самых успешных предприятий России, СНГ и Европы!



100+ АВТОРИТЕТНЫХ ЭКСПЕРТОВ

с презентациями об эффективных стратегиях ведения бизнеса! Повышение эффективности производства, оптимизация и снижение затрат на предприятии, новейшие технологии и многое другое

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ В ФОРУМЕ:

Ольга Жогал

Продюсер проекта

+7 499 505 1 505 (Москва)
OZhogal@vostockcapital.com

ДОКЛАДЧИКИ И ПОЧЕТНЫЕ ГОСТИ 2018:



**Бруно
Мармэ**

генеральный директор,
Агроном-Сад



**Замир
Балкизов**

генеральный директор,
Сад-Гигант Ингушетия



**Александр
Продан**

председатель,
СССПК Малиновый Дон



**Александр
Лукьянченко**

генеральный директор,
Ягоды Черноземья



**Сергей
Тарахно**

исполнительный директор,
Агрофирма «Южная»



**Юлия
Портнова**

генеральный директор,
Фрукты старого Крыма

Золотой
спонсор:



Серебряный
спонсор:



Бронзовый
спонсор:

Агропак®
AGROPAK.RU

реклама

DIALOG

PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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





выставка - форум Корпоративные События

14 - 16 марта 2019

Москва, ВДНХ, павильон 75



Выставка «Корпоративные события» - это ключевое отраслевое мероприятие, объединяющее организаторов, подрядчиков, представителей площадок.

Главная цель события - встреча на одной площадке всех специалистов в сфере event для оперативного решения стратегических проблем и построения долгосрочных бизнес-связей.

14 МАРТА 2019

Пройдет конференция **«Wedding Time Communication»**, задача которой объединить профессионалов свадебной индустрии для обсуждения актуальных вопросов развития рынка.

15 МАРТА 2019

Состоится **нетворкинг-конференция «Event Time Communication»** в современном формате, который позволит совместить деловое общение, знакомство с потенциальными партнерами с целью создания новых ярких event-проектов и выступление интересных спикеров с актуальной информацией об организации корпоративных событий.

В рамках выставки-форума «Корпоративные события» состоится **Премия «Event Space Awards» (ESA)**. Цель премии - выявить лучшие площадки для проведения событий делового и развлекательного формата Москвы и Московской области.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Event и PR-агентства, компании индустрии встреч (PCO и DMC), HR-агентства и HR-департаменты, специалисты по образовательным и обучающим программам.



WWW.CORPORATE-EVENTS.PRO



+7 (495) 645 94 54



inter.group@mail.ru

реклама

ice GUARD



**ВАШ
ЗИМНИЙ
ВЫБОР!**



iceGUARD
Studless iG60



iceGUARD
Stud iG65



iceGUARD
Studless G075

реклама

 **YOKOHAMA**