

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

#29 december 2018



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ARKHANGELSK -
TYUMEN

TOWARDS THE
CHANGES, **BEING**
90 YEARS OLD!

**TO FREEZE
FROST**

**SIBERIAN
LEADER**
OF THE REAL
ESTATE MARKET



**MIKHAIL SHUNKO: «IN THE «FORCE FIELD»
OF OUR PLATFORM EVERY
PROJECT TAKES THE RIGHT DIRECTION»**



ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42



реклама

* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россаякин**

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 № 29

Подписано в печать 26.12.2018 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: Bashinform.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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 № 29

Passed for printing on 26.12.2018

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: Bashinform.ru

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2 ЗАЛОГ УСПЕХА – ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ
INVESTMENT PROJECTS – THE KEY TO SUCCESS

8 ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ К НАМ
ALL FLAGS WELCOME

ЭНЕРГИЯ НОВОГО ENERGY OF THE NEW

12 В 90 ЛЕТ НАВСТРЕЧУ ПЕРЕМЕНАМ!
TOWARDS THE CHANGES, BEING 90 YEARS OLD!

16 ЛЕКАРСТВА, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ
MEDICINES AVAILABLE TO EVERYONE

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

20 ОДНА ГОЛОВА ХОРОШО, А «ПРОЕКТНЫЙ ОФИС» – ЛУЧШЕ!
ONE HEAD IS GOOD, BUT THE PROJECT OFFICE IS BETTER!

РЕГИОН НОМЕРА – ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION OF THE MONTH – THE TYUMEN REGION

26 АЛЕКСАНДР МООР: «ВЛАСТЬ ДОЛЖНА ДОРОЖИТЬ ДОВЕРИЕМ
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА»
**ALEXANDER MOOR: AUTHORITIES SHOULD CHERISH THE TRUST
OF BUSINESS COMMUNITY**

30 ГЛАВНОЕ – БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДРУГ ДРУГУ
THE MAIN THING IS TO BE USEFUL TO EACH OTHER

34 ЛИДЕР НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА – ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ
LEADER OF THE NATIONAL RATING – THE TYUMEN REGION

СТРАТЕГИЯ STRATEGY

38 СИБИРСКИЙ ЛИДЕР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
SIBERIAN LEADER OF THE REAL ESTATE MARKET

42 ЗАМОРОЗИТЬ МЕРЗЛОТУ
TO FREEZE FROST

46 БЕЗ ОБМАНА, КАЧЕСТВЕННО, ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ
NO CHEATING, QUALITY AT A REASONABLE PRICE

ЗАЛОГ УСПЕХА — ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Традиционные предновогодние итоги подводит не только каждый человек — вся страна, все регионы анализируют сделанное за год, формируют планы на ближайшую перспективу.

Губернатор Архангельской области Игорь Орлов — о том, какие успехи были достигнуты в этом северном регионе России.



— Игорь Анатольевич, начнем с традиционного предновогоднего вопроса: каковы итоги уходящего года?

— Позитивные. Архангельская область сегодня — экономически устойчивый регион, способный развиваться и оздоравливать свою экономику. Могу похвастаться, что темпы экономического роста региона превышают среднероссийские значения.

Для меня важным показателем является прирост инвестиций. После значительного спада инвестиционной активности в 2014-2015 годах в Архангельской области по итогам 2016 и 2017 годов отмечен значительный прирост инвестиций в основной капитал (порядка 30% и в 2016, и в 2017 году). В целом по итогам 2018 года мы ожидаем небольшое замедление темпов роста инвестиций, на текущий момент (по итогам 9 месяцев 2018 года) мы фиксируем прирост показателей на 16,2%. Это значит, что предприниматели и инвесторы уверены в будущем и готовы реализовывать большие проекты. Примеров таких проектов много: от строительства целых лесоперерабатывающих комплексов и туристических объектов до создания новых ферм и сборочных цехов. В прошлом году Поморье было отмечено как один из регионов России с высоким ростом инвестиций в основной капитал — попробуем повторить этот успех.

Мы планомерно сокращаем государственный долг — это свидетельствует об устойчивой финансовой и бюджетной конструкции региона. За девять месяцев 2018 года госдолг у нас уменьшился на 20 процентов. Дальше — больше...

Инфляционные показатели в регионе по-прежнему ниже общероссийских, кроме того, они остаются самыми низкими и в Северо-Западном федеральном округе. При этом в нашей области хороший уровень привлечения банковских — потребительских, ипотечных — кредитов. Значит, люди связывают свое будущее с

Архангельской областью.

— Архангельск — это ворота Арктики, вы связываете развитие региона с развитием арктических проектов?

— Президент назвал Архангельск воротами в Арктику, я с ним согласен, хотя знаю, что «точек входа» в арктическое пространство множество, и у каждой территории: Мурманск, Нарьян-Мар, Тюмень, Норильск, Красноярск — есть свои преимущества. Согласитесь, нам трудно конкурировать с незамерзающим портом Мурманска или с промышленными центрами севера Сибири, однако исторически Арктику осваивали именно отсюда — из Архангельска и, что важно, делали это сообща, вместе. Этим мы и продолжаем заниматься.

Мы не перестаем повторять, что Арктика требует специальных подходов. Нельзя рассматривать Арктику исключительно как источник полезных ископаемых или углеводородов.

В Архангельске в 2019 году пройдет очередной международный форум «Арктика — территория диалога», на котором при участии Владимира Путина мы обсудим многие общие для арктических территорий проблемы и, уверен, найдем верные решения.

Основная идея грядущего форума — «Арктика — океан возможностей». Нам сегодня важно донести до людей, что высокие широты — это не только место на земле, где люди преодолевают трудности в экстремальных условиях. Мы живем на территории, которая может и должна иметь все: достойное жилье, дороги, социальную сферу. А залог успеха — инвестиционные проекты, действующие сегодня в Архангельской области: от добычи полезных ископаемых и деревообработки до создания производственно-логистического комплекса.

В Арктике идет реализация сразу нескольких масштабных промышленных

проектов, и почти в каждом из них задействованы предприятия нашего региона: они производят оборудование, металлоконструкции, модульные здания, организуют доставку грузов по воде и по суше, проводят геологические и инженерные изыскания. Верфи Архангельска и Северодвинска спускают на воду суда ледового класса и готовятся к производству крупнотоннажных морских сооружений — таких как ледостойкие добывающие платформы.

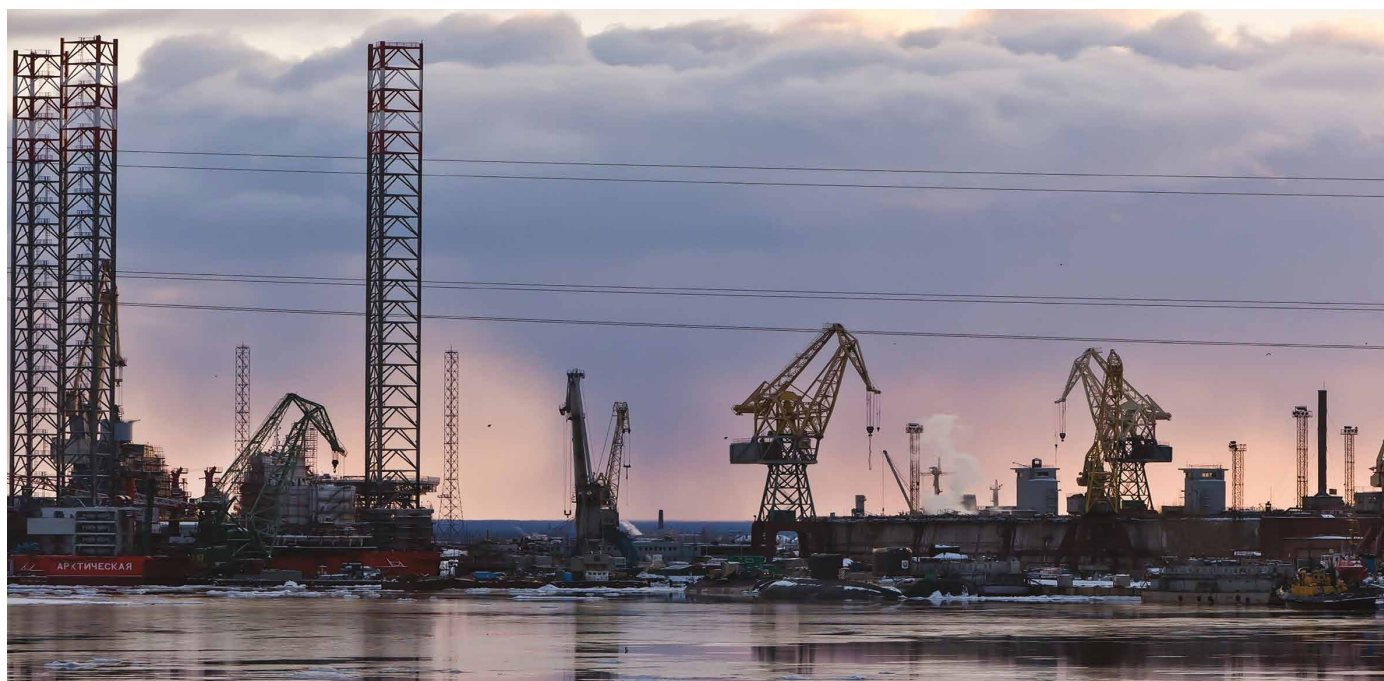
Только в проекте «Ямал СПГ», позволившем России выйти на мировой рынок сжиженного природного газа, приняли участие более 150 поставщиков и подрядчиков из Архангельской области. Уже несколько лет успешно функционирует морская стационарная платформа «Приразломная», нефтеотгрузочные терминалы «Ворота Арктики» и «Варандейский».

Еще один крупный проект, едва ли возможный без участия местных предприятий, — разработка Павловского свинцово-цинкового месторождения на Новой Земле. Промышленная добыча руды здесь начнется в 2023 году. Архангельск будет использоваться как основной порт для перевалки грузов, причем в обе стороны: прежде чем начать добычу, на Новую Землю нужно будет завезти сотни тысяч тонн оборудования и стройматериалов.

Вот вам и ответ: где Арктика, там и Архангельск.

— Но ведь Поморье — это еще и традиционный выход на внешний рынок. Сюда приходили корабли за морских купцов, отсюда отправляли в Европу беломорскую доску. Как сегодня обстоит дело с экспортом?

— Регион выходит на «досанкционный» уровень. Только за девять месяцев 2018 года объем экспорта в регионе достиг 2,02 миллиарда долларов — в основном это поставки леса и всего, что из него производят. Заинтересованность в торговле



с регионом есть и довольно большая. В 2018 году к нам приезжали самые разные деловые миссии. Цель у всех одна: прощупать почву и найти варианты для сотрудничества.

Конечно, иностранцев интересует, прежде всего, наш лес и продукты лесопереработки, однако есть примеры, когда мы экспортируем и продукцию из беломорских биоресурсов, традиционные северные напитки и т.д.

Меня больше интересуют те компании, которые предлагают создавать совместные проекты: производства или торговые дома, когда они что-то вывозят из Архангельской области, вместе с тем предлагая свою продукцию для жителей Поморья.

К примеру, совместно с Арменией планируем создать «торговые дома»: наш регион сможет поставлять в республику, скажем, водоросли, а Армения в Архангельскую область — продукты питания. Представители Фарерских островов, недавно посетившие регион, готовы поставлять рыбу, чтобы обратно везти доску и брус. Такое сотрудничество взаимобогащает обе стороны и налаживает пути к новым проектам.

Мы всегда ищем партнёров для того, чтобы дружить регионами. У нас есть что предложить: лес, бумага, картон, рыба, водоросли. Мы очень хотим, чтобы развивался туризм, причём в обе стороны.

— Экспорт требует хорошей инфраструктуры. Как с этим обстоят дела?

— Вы правы, экспорт очень чувствителен к инфраструктуре — дороги, порты, склады. У нас есть большой проект по созданию в Архангельске современного порта — мы уже говорили об арктических проектах — там загруженность портовой инфраструктуры очень высока. Это требует большой работы по дноуглублению

и строительству современного портового терминала и созданию регионального логистического оператора, готового управлять запросами больших и малых компаний, а также системы складов для перевалки грузов. Это, повторюсь, большая работа, требующая государственной поддержки и инвестиций.

Кроме того, мы давно говорим о Белкомуре — железной дороге, которая свяжет морские регионы Северо-Запада России, арктические порты с Уралом и Сибирью. Эффект от строительства Белкомура колоссальный: дорога напрямую влияет на рост валового национального продукта, не говоря уже о возможностях, которые открываются перед производителями товаров, по доступу к современным логистическим услугам как за пределами России, так и внутри. В Архангельске Белкомур должен быть соединен с современным портом-роботом, оснащённым по последнему слову техники.

Мы не прекращаем заниматься этим проектом, ищем партнеров, инвестиции. Здесь, кстати, закономерен интерес наших соседей. Совместные действия с Республикой Коми — основа того, чтобы проект должным образом позиционировался как у иностранных инвесторов, так и внутри страны. Дополнительную грузовую базу, которая пройдет через Архангельскую область, сформирует и Северный широтный ход: в перспективе он даст «насыщение» и Белкомуру. Это, кстати, подтвердили специалисты РЖД, приезжавшие к нам в область. Рост грузовой базы при строительстве Северного широтного хода они оценили в 20 миллионов тонн.

— Что ждет регион в будущем? Определили вектор развития?

— Архангельская область — один из тех регионов, которые разработали страте-

гию развития до 2035 года — на ближайшие 17 лет. Вместе с жителями, бизнесом, экспертами и научным сообществом мы обсудили предлагаемые меры поддержки предпринимательства, разработку и внедрение инноваций, развитие передовых систем связи, создание в регионе современного образовательного центра, шаги по развитию гражданского общества, а также многие другие вопросы. Это важно, ведь главная цель, которую мы ставили, — сформировать документ, определяющий базовые ориентиры региона.

Совместно мы определили главное направление работы — человеческий капитал как основной ресурс развития области. Таков современный взгляд на программы развития территорий. В первую очередь, важно инвестировать в человека. Есть социальная сфера, есть экономика, есть пространственная проекция, определяющая, что именно и на каких территориях будет развиваться. Но основа всего — человек!

Сегодня такая стратегия или вектор у региона есть. Реализация стратегии — это интереснейшая задача, возможность каждого принять участие в общем деле улучшения качества жизни в нашей области. Подчеркну — подключиться к реализации может каждый.

Мой подход к реализации задуманного прост: область должна получить все самое лучшее во всех сферах: передовые разработки, инновационные технологии, высококвалифицированные кадры. Только так мы сможем развить Поморье. Всех заинтересованных приглашаю в гости: и поговорим, и регион покажем, и найдем, как совместно поработать!

— Успехов вам в реализации задуманного!

Денис Загайнов



INVESTMENT PROJECTS – THE KEY TO SUCCESS

Traditional pre-New Year results are not only summarized by each person – the whole country, all regions analyze what was done during the year, form plans for the near future.

Governor of the Arkhangelsk region Igor Orlov speaks about the progress achieved in this northern region of Russia.



– Mr Orlov, let's start with the traditional pre-New Year's question: what are the results of the outgoing year?

– They are positive. Today the Arkhangelsk region is an economically sustainable region that is able to develop and heal its economy. I can boast that the rate of economic growth in the region exceeds the average Russian indicators.

For me, an important indicator is investment growth. After a significant decline in investment activity in 2014-2015 in the Arkhangelsk region at the end of 2016 and 2017, there was a significant increase in investment in fixed assets (about 30% in both 2016 and 2017). In general, by the end of 2018, we expect a slight slowdown in the growth rate of investments, at the current moment (for the first 9 months of 2018) we are observing a growth rate of 16.2%. This means that entrepreneurs and investors are confident in the future and are ready to implement large projects. There are many examples of such projects: from the construction of entire timber processing

complexes and tourist facilities to the creation of new farms and assembly plants. Last year, Pomorye was noted as one of the regions of Russia with a high growth of investments in fixed assets – we will try to repeat this success.

We systematically reduce public debt – this indicates a stable financial and budgetary structure of the region. In the first nine months of 2018, the national debt has decreased by 20 percent. And this is only the beginning...

Inflation rates in the region are still lower than all-Russian ones, in addition, they remain the lowest in the North-West Federal District. At the same time, in our region there is a good level of attraction of bank loans – consumer loans and mortgage. So, people associate their future with the Arkhangelsk region.

– Arkhangelsk is the gateway to the Arctic; do you associate the development of the region with the development of Arctic projects?

– The President called Arkhangelsk the gateway to the Arctic, I agree with him, although I know that there are many «entry

points» into the Arctic space, and each territory: Murmansk, Naryan-Mar, Tyumen, Norilsk, Krasnoyarsk – has its advantages. You have to agree that it is difficult for us to compete with the ice-free port of Murmansk or with the industrial centers of northern Siberia, but historically the Arctic was mastered from here – from Arkhangelsk and, importantly, they did it together, in cooperation. This is what we continue to do.

We always repeat that the Arctic requires special approaches. The Arctic should not be considered solely as a source of minerals or hydrocarbons.

In 2019, Arkhangelsk will host the next international forum The Arctic – Territory of Dialogue, where with the participation of Vladimir Putin we will discuss many common problems for the Arctic territories and, I am sure, we will find the right solutions.

The main idea of the upcoming forum is «The Arctic – An Ocean of Opportunities». It is important for us to convey to people that high latitudes are not only a place on earth where

people overcome difficulties in extreme conditions. We live in a territory that can and should have everything: decent housing, roads, social sphere. And the key to success is investment projects operating today in the Arkhangelsk region: from mining and wood processing to the creation of a production and logistics complex.

In the Arctic, several large-scale industrial projects are being implemented at once, and almost all of them involve enterprises from our region: they produce equipment, metal structures, modular buildings, organize the delivery of goods by water and by land, carry out geological and engineering surveys. The shipyards of Arkhangelsk and Severodvinsk launch ice-class vessels and are preparing for the production of large-scale offshore facilities, such as ice-resistant mining platforms.

Only in the Yamal LNG project, which allowed Russia to enter the world liquefied natural gas market, more than 150 suppliers and contractors from the Arkhangelsk region took part. The Prirazlomnaya fixed offshore platform, the Vorota Arktiki and Varandeisky oil export terminals have been successfully operating for several years.

Another major project, which is hardly possible without the participation of local enterprises, is the development of the Pavlovskoye lead-zinc deposit at Novaya Zemlya. Industrial ore mining will begin here in 2023. Arkhangelsk will be used as the main port for cargo transshipment in both ways: before starting mining, hundreds of thousands of tons of equipment and building materials will need to be brought to Novaya Zemlya.

Here is the answer: where the Arctic is, there is Arkhangelsk.

– But Pomorye is also a traditional way of entering the foreign market. Overseas merchants' ships came here; from here they shipped to Europe the White Sea board. What is the situation with export today?

– The region moves to the «pre-sanction» level. Only in the first nine months of 2018, the volume of exports in the region reached \$ 2.02 billion – mainly supplies of timber and everything that is produced from it. Interest in trade with the region is quite large. In 2018, a variety of business missions came to us. The goal is the same for everyone: to test the ground and find options for cooperation.

Of course, foreigners are primarily interested in our forest and wood processing products, however there are examples when we export products from the White Sea bioresources, traditional northern drinks, etc.

I am more interested in those companies that offer to create joint projects: production or trading houses, when they export something from the Arkhangelsk region, at the same time offering their products to the inhabitants of Pomorye.

For example, we plan to create «trading houses» together with Armenia: our region will be able to supply the Republic with, say, algae, and Armenia will provide the Arkhangelsk region with foodstuffs. Representatives of the Faroe Islands, who have recently visited the region, are ready to supply fish and to carry the plank and timber. Such cooperation is mutually beneficial for both sides and forging ways for new projects.

We are always looking for partners in order to be friends with the regions. We have something to offer: forest, paper, cardboard, fish, algae. We really want tourism to develop, and in both directions.

– Export requires good infrastructure. How are things going with this?



– You are right, exports are very sensitive to infrastructure – roads, ports, warehouses. We have a big project to create a modern port in Arkhangelsk – we have already talked about Arctic projects – the port infrastructure is very busy there. This requires a lot of work on dredging and construction of a modern port terminal and the creation of a regional logistics operator, who will be ready to manage the needs of large and small companies, as well as a system of warehouses for cargo handling. This, I repeat, is a big project that requires government support and investment.

In addition, we have been talking about Belkomur for a long time – the railway that will connect the maritime regions of North-West Russia, the Arctic ports with the Urals and Siberia. The effect of the construction of Belkomur is colossal: the road directly influences the growth of the gross national product, not to mention the opportunities that open up to producers of goods, access to modern logistics services both outside Russia and inside. In Arkhangelsk, Belkomur should be connected to a modern robot-port equipped with the latest technologies.

We continue to work under this project, we are looking for partners, investments. Here,

by the way, the interest of our neighbors is logical. Joint actions with the Komi Republic are the basis for the project to be properly positioned both by foreign investors and within the country. An additional cargo base, which will pass through the Arkhangelsk region, will also be formed by the Northern Latitudinal Route: in the future, it will give «traffic» to Belkomur. This, by the way, was confirmed by RZD specialists who came to our region. They estimated the growth of the cargo base during the construction of the Northern Latitudinal Route at 20 million tons.

– What is the future of the region? Have you defined the vector of development?

– The Arkhangelsk region is one of those regions that have formulated a development strategy until 2035 – for the next 17 years. Together with residents, business, experts and the scientific community, we discussed the proposed measures to support entrepreneurship, develop and introduce innovations, establish advanced communication systems, create a modern educational center in the region, take steps to develop civil society, as well as many other issues. This is important, because the main goal that we set is to form a document defining the

basic landmarks of the region.

We have identified the main areas of work – human capital as the main development driver of the region. This is the modern view of the development programs of the territories. First of all, it is important to invest in a person. There is a social sphere, there is an economy, a spatial projection that determines what exactly and in what territories will develop. But the basis of everything is a person!

Today, the region has such a strategy or vector. The implementation of the strategy is the most interesting task, it is the opportunity for everyone to take part in the common work on the improvement of the quality of life in our region. I emphasize – everyone can join this work.

My approach to the implementation of our plans is simple: the region should get all the best in all areas: advanced developments, innovative technologies, highly qualified personnel. Only in this way we can develop Pomorye. I invite all interested to visit us: we will talk, and we will show the region, and we will find how to work together!

– We wish you success in realization of the conceived!

Denis Zagainov



ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ К НАМ

Экспорт может стать драйвером для развития экономики региона



Развитие несырьевого экспорта – задача, которую поставил перед регионами Президент России Владимир Путин. Торгово-промышленные палаты регионов готовы активно подключиться к этому процессу и помочь предприятиям выходить на зарубежные рынки. Архангельская область сегодня активно развивает экспорт.

– Продукция, выпущенная в Архангельской области, к сожалению, обладает высокой себестоимостью: «северные» коэффициенты, социальные обязательства бизнеса, дорогое электричество и тарифы за тепло не позволяют на равных конкурировать с продукцией из других регионов России, – отметила Мария Миронова, руководитель Центра по внешним связям ТПП Архангельской области.

– Выход здесь один – ориентироваться на внешний рынок, тем более что исторически Архангельская область всегда была включена в систему международной торговли.

Сегодня Архангельская область занимает 27 место по экспорту среди регионов России, обеспечивая чуть более 0,65% в общероссийском экспорте. В 2017 году объем экспорта оценивался в 1,79 млрд долларов, а за девять месяцев текущего года с зарубежьем наторговали на 2,02 млрд долларов. Опережают наш регион, кроме явных лидеров-экспортеров (Москва – 144 млрд долларов, Тюменская область – 19,63 млрд долларов, Санкт-Петербург – 18,21 млрд долларов), соседи: Вологодская область (3,56 млрд долларов, 19 место) и

Мурманская область (2,53 млрд долларов, 22 место). Есть к чему стремиться.

По структуре экспорта главными товарами являются топливо (41,89%), бумага и картон (15,25%) и древесина и продукция деревообработки (15,23%). А вот рыба, казалось бы, традиционный продукт Поморья, занимает в экспортной корзине небольшую долю – всего 4,29%.

– Нам нужно развивать другие экспортные направления, – убежден Василий Сидоровский, президент ТПП Архангельской области. – Создавать продукцию с высокой добавочной стоимостью, внедряя инновационные технологии и разработки. Такой подход позволит в меньшей степени зависеть от сырьевых цен, колебаний валютных курсов и политической нестабильности.

ИНТЕРЕС ЕСТЬ!

Сегодня эксперты фиксируют небольшой, но стабильный рост регионального экспорта. Иностранный бизнес нацелен на конструктивную работу и видит в Архангельской области большой потенциал. Интерес к продукции из Архангельской области демонстрируют как традиционные партнеры региона: предприятия Нидерландов, Франции, Бельгии, Великобритании – так и фирмы растущих экономик Китая, Индии, Ирана и даже Южной Кореи.

– Затишье, вызванное политическими причинами, прошло, – отмечает Мария Миронова.

– Если еще год назад запросов от иностранных компаний на поиск партнеров или поставщиков в регионе было немного,

то сегодня мы обрабатываем значительное количество заявок как из Европы, так и из Азии. Интересуют и традиционные экспортные товары: лес, пиломатериалы, рыба – и инновационные разработки. Бизнес заинтересован в развитии, поиске новых партнеров, создании международных коопераций.

Вот только несколько примеров. Известный в Архангельской области производитель детских кроваток заключил контракт с крупной китайской компанией на поставку экологичных заготовок для деревянных игрушек. Инновационное предприятие из Северодвинска, производитель уникальных «набивок» для энергоустановок, ведет переговоры о внедрении своих систем на предприятиях Индии и Латинской Америки. Маленькая фирма из Архангельска, разработавшая несколько видов охотничьих манков, планирует поставлять их в страны Европы и уже нашла там потенциального партнера.

СКАНДИНАВИЯ ПРОСЛУШАЛСЯ

– Наши традиционные партнеры – скандинавские страны – активизировались в этом году, – рассказала Мария Миронова. – Только за последние два месяца прошло несколько крупных конференций, куда приезжали представители заинтересованного бизнеса Финляндии и Норвегии. А на 2019 год запланированы встречные бизнес-миссии и участие предпринимателей Скандинавии и России в международных отраслевых выставках, таких как AquaNor в Тронхейме.

Напомним, в сентябре в Архангельске прошла российско-финская конференция торговых палат, где обсуждались вопросы совместного развития ЛПК, совместные проекты в судостроении и развитии приграничных территорий. Прошел большой семинар, посвященный развитию аквакультуры, – на встречу с региональным бизнесом приехали представители больших норвежских компаний-лидеров в сфере выращивания рыбы.

Эксперты фиксировали падение экспорта из Архангельской области в Норвегию последние несколько лет: санкции, политическое давление и переориентация норвежского бизнеса на Мурманск сыграли против Поморья. Однако сегодня норвежский бизнес готов развивать отношения и с Архангельской областью.

– Норвежцы видят потенциал региона, понимают важность освоения Северного морского пути и не хотят упускать возможности для развития своих предприятий, – отметил Ярле Форбур, директор Норвежско-российской торговой палаты. – Для норвежского бизнеса Россия – это возможность найти интересных партнеров, значит, и местные предприниматели получают возможность наладить продажи и реализовать новые проекты.

И примеры такого сотрудничества уже есть. Норвежская компания Elkem, занимающаяся варкой целлюлозы по инновационной технологии, искала в регионе поставщика качественной древесной щепы. После ряда переговоров партнер был найден, и уже в 2019 году будет подписан контракт, а с весны будут организованы пробные поставки.

И ДАЖЕ АНГЛИЯ

Добавьте к этому практически еженедельные посещения региона бизнес-миссиями различных стран, начиная от Индии и Южной Кореи, заканчивая Фарерскими островами, Италией и Великобританией. Цели у всех схожие – оценить возможности региона, увидеть его экономический и промышленный потенциал и завязать отношения с региональным бизнесом. В сферах интересов не только топливо и лес, но и рыба, продукты питания, электроника, одежда и даже дары северных лесов.

Успехом 2018 года можно считать, что даже чопорная Великобритания заметила Архангельскую область. Президент ТПП региона участвовал в инвестиционном форуме RussiaTALK, организованном Российско-британской палатой в Москве. В рамках мероприятия обсуждались бизнес-связи в условиях сложного политического климата и взаимных торговых ограничений. Как выяснилось в ходе общения с принцем Майклом Кентским, англичане с интересом смотрят на возможности сотрудничества с предприятиями Архан-

гельской области и готовы возобновить прерванные отношения.

– Поморье и Англия – два исторических торговых партнера, – отметил Василий Сидоровский. – Здесь, на Севере, началась государственная торговля России и королевства. Здесь и нужно ее возрождать.

Речь и идет именно о возрождении деловых отношений, ведь объем экспорта из Архангельской области последние годы неумолимо снижается. Пора принимать меры – и это понимают и в Поморье, и на Британских островах. Уже в 2019 году ТПП Архангельской области примет бизнес-миссию из Великобритании, чтобы показать возможности нашего региона, потенциальных партнеров. Вместе с тем в Англии ждут и предпринимателей из Поморья.

ЭСТОНИЯ – КЛЮЧ К ЕВРОПЕ

В этом году Торгово-промышленная палата Архангельской области открыла для предпринимателей региона и еще одну страну – Эстонию, которая может стать «точкой входа» товаров северных предприятий в Евросоюз. В бизнес-миссию в эту прибалтийскую страну съездили несколько руководителей архангельских компаний.

– Все дело в уникальном положении Эстонии и отношении властей к иностранному бизнесу, – рассказала Мария Миронова. – Там активно развивают технопарки и логистические центры, услугами которых могут воспользоваться любые предприятия, в том числе и из России. Льготное и упрощенное налогообложение, удобные сервисы и физическое нахождение в Евросоюзе делают эту страну удобной для локализации бизнеса.

Нередка практика, когда российские производители проводят конечную «сборку» продукта в эстонских технопарках и автоматически получают «лейбл» Made in EU или «Сделано в Евросоюзе», что существенно облегчает вход на рынки европейских стран.

– При этом основные производства, а значит и налоговые отчисления, остаются в России, – отмечает Мария Миронова. – А компания значительно расширяет рынок сбыта.

ЛЕС В ОБМЕН НА РЫБУ

Одним из новых партнеров региона могут стать Фарерские острова – в начале зимы прошла рабочая встреча главы Представительства Фарерских островов в России господина Хакуна Дьурхууса с представителями ТПП Архангельской области и министерств Архангельской области.

Объем торговли России с Фарерскими островами постепенно растет. Сегодня практически весь импорт рыбы лососевых пород в Россию приходит с Фарерских островов.

– Мы продаем рыбу, а все, что нужно нам, мы вынуждены завозить на острова. Исторически все торговые связи Фарерских островов осуществлялись через Данию и датские компании, – рассказал г-н Хакун Дьурхуус. – Однако это существенно влияет на конечную стоимость продукта. К примеру, доска из России, идущая к нам через Данию, дорожает в среднем на 25-30%. Поэтому сегодня мы настроены договариваться о поставках напрямую с интересующими нас регионами и странами.

К слову, Фарерские острова хотят заключить к 2019 году договор о свободной торговле с Россией и другими странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Архангельская область интересна партнерам из небольшого государства в первую очередь продукцией глубокой переработки леса – все жилье на островах деревянное, поэтому доска, брус необходимы в больших объемах.

Фарерские острова могут стать базой для ремонта и пополнения необходимых запасов воды, топлива и провизии для кораблей, ведущих промысел в северных морях и Атлантике. Такие услуги для архангельских судовладельцев были бы дешевле, чем в соседней Дании или странах Европейского союза. Тем более что вся необходимая портовая инфраструктура и специалисты на островах есть.

Словами озвученные предложения не останутся – уже в феврале 2019 года Архангельск примет большую делегацию предпринимателей Фарерских островов.

НУЖНА ИНФРАСТРУКТУРА

Вместе с тем повышенное внимание к проектам с иностранными компаниями заставляет задуматься и о вспомогательных инфраструктурных проектах: развитии порта, дорожной и железнодорожной сетей, создании современного логистического «хаба», способного обеспечить потребности растущей международной торговли.

Сегодняшнее состояние архангельского порта вызывает больше вопросов, чем уверенности в его возможностях. Остро стоит вопрос и с созданием современного логистического центра, включающего в себя не только транспортные возможности, но и наличие «перехватывающих» складов, где предприниматели могли бы концентрировать грузы, объединять их в партии для дальнейшей отправки в Европу или Азию.

Все это нужно и для того, чтобы реализовать амбициозные планы по освоению Северного морского пути, – коммерческие грузы должны занять существенную долю в грузообороте по северным морям. Чем быстрее инфраструктурные проблемы будут решены, тем больших темпов роста можно ожидать от экспорта.

Денис Загайнов

ALL FLAGS WELCOME

Export can be a driver for the development of the region's economy



The development of non-commodity exports is a task that has been set for the regions by Russian President Vladimir Putin. The Chambers of Commerce and Industry of the regions are ready to actively engage in this process and help enterprises enter foreign markets. Today the Arkhangelsk region is actively developing exports.

– Products manufactured in the Arkhangelsk region, unfortunately, have a high cost: «northern» coefficients, social obligations of business, expensive electricity and heat tariffs do not allow competing with products from other regions of Russia on equal terms. There is only one way out – to focus on the external market, especially since historically the Arkhangelsk region has always been included in the international trade system, – said Maria Mironova.

Today, the Arkhangelsk region occupies the 27th place in exports among the regions of Russia, providing a little more than 0.65% in total Russian exports. In 2017, exports were estimated at \$ 1.79 billion, and for the first nine months of this year, the volume of trade with foreign countries amounted to \$ 2.02 billion. In addition to the obvious exporting leaders (Moscow – \$ 144 billion, Tyumen region – \$ 19.63 billion, St. Petersburg – \$ 18.21 billion), the

neighbors: Vologda region (\$ 3.56 billion, 19th place) and Murmansk region (2.53 billion dollars, 22nd place) outstrip the region. There is something to strive for.

According to the export structure, the main products are fuel (41.89%), paper and cardboard (15.25%), and wood and wood products (15.23%). But the fish, it would seem, the traditional product of Pomorye, occupies a small share in export – only 4.29%.

– We need to develop other export directions, – said Vasily Sidorovsky, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Arkhangelsk region. – We have to create products with high added value, introducing innovative technologies and developments. Such an approach will make us less dependent on commodity prices, currency fluctuations and political instability.

THERE IS INTEREST!

Today, experts record a small but steady growth in regional exports. Foreign business is focused on constructive work and sees great potential in the Arkhangelsk region. Interest to the products from the Arkhangelsk region is demonstrated by both the traditional partners of the region: enterprises of the Netherlands, France,

Belgium, Great Britain – and companies from the growing economies of China, India, Iran and even South Korea.

– The lull caused by political reasons has passed, – said Maria Mironova, Head of the Center for External Relations of the CCI of the Arkhangelsk region. – If a year ago there were few requests from foreign companies to find partners or suppliers in the region, today we process a significant number of applications from both Europe and Asia. They are interested in traditional export products: timber, lumber, fish, as well as in innovative developments. Business is interested in the development, search for new partners, creation of international cooperation.

Here are just a few examples. A well-known manufacturer of baby cots from the Arkhangelsk region signed a contract with a large Chinese company for the supply of eco-friendly blanks for wooden toys. An innovative enterprise from Severodvinsk, a manufacturer of unique «filling» for power plants, is negotiating the implementation of its systems at enterprises in India and Latin America. A small firm from Arkhangelsk, which has developed several types of hunting decoys, plans to supply them to European countries and has already found a potential partner there.

SCANDINAVIA WOKE UP

– Our traditional partners, the Scandinavian countries, have become more active this year, – said Maria Mironova. – In the past two months alone, several large conferences have taken place, they were attended by representatives of interested business from Finland and Norway. And in 2019, reciprocal business missions and the participation of businessmen from Scandinavia and Russia in international industry exhibitions such as AquaNor in Trondheim are planned.

Recall that in September the Russian-Finnish conference of Chambers of Commerce was held in Arkhangelsk, where issues of joint development of forestry complex, joint projects in shipbuilding and development of border areas were discussed. A big seminar on the development of aquaculture was held – representatives of large Norwegian leading companies in the field of fish farming came to the meeting with the regional business.

Experts recorded a drop in exports from the Arkhangelsk region to Norway over the past few years: sanctions, political pressure and the reorientation of Norwegian business to Murmansk played against Pomorye. However, today the Norwegian business is ready to develop relations with the Arkhangelsk region.

– Norway sees the potential of the region, understands the importance of developing the Northern Sea Route and does not want to miss the opportunities for the development of its enterprises, – said Jarle Forbur, director of the Russian-Norwegian Chamber of Commerce. – For the Norwegian business, Russia is an opportunity to find interesting partners, which means that local entrepreneurs will have the opportunity to organize sales and implement new projects.

And there are already examples of such cooperation. The Norwegian company Elkem, engaged in pulping using innovative technology, was looking for a supplier of quality wood chips in the region. After a series of negotiations, a partner was found, and already in 2019 a contract will be signed, and in the spring pilot deliveries will be organized.

AND EVEN ENGLAND

There are also almost weekly visits by business missions of various countries, ranging from India and South Korea, to the Faroe Islands, Italy and the UK. Their goals are similar – to assess the capabilities of the region, to see its economic and industrial potential, and to establish relations with regional business. The areas of interest are not only fuel and wood, but also fish, food, electronics, clothing and even the gifts of northern forests.

The interest of the prudent Britain in the Arkhangelsk region can be considered as the success of 2018. The president of the

regional Chamber of Commerce and Industry participated in the RussiaTALK investment forum organized by the Russian-British Chamber in Moscow. The participants of the event discussed business communications in a complex political climate and mutual trade restrictions. As it turned out in the course of communication with Prince Michael of Kent, the British look with interest at the possibilities of cooperation with enterprises of the Arkhangelsk region and are ready to resume broken relations.

– Pomorye and England are two historical trading partners, – said Vasily Sidorovsky. – Here, in the North, the interstate trade between Russia and the UK began. Here we need to revive it.

We are talking about the revival of business relations, because the volume of exports from the Arkhangelsk region in recent years has been inexorably decreasing. It is time to take measures – and this is understood both in Pomorye and in the British Isles. As early as 2019, the CCI of the Arkhangelsk region will meet a business mission from the UK to show the capabilities of our region, potential partners. At the same time, entrepreneurs from Pomorye are also expected in England.

ESTONIA IS THE KEY TO EUROPE

This year, the CCI of the Arkhangelsk region opened for entrepreneurs of the region another country – Estonia, which can become the «entry point» of northern products to the European Union. A business mission to this Baltic country included several leaders of Arkhangelsk companies.

– It's all about Estonia's unique position and the attitude of the authorities towards foreign business, – said Maria Mironova. – They are actively developing technology parks and logistics centers, whose services can be used by any enterprises, including those from Russia. Concessional and simplified taxation, convenient services and physical presence in the European Union make this country convenient for localization of business.

It is not uncommon for Russian manufacturers to carry out the final assembly of a product in Estonian technology parks and automatically receive a label: Made in EU or Made in the European Union, which greatly facilitates entry into the markets of European countries.

– At the same time, the main production, and hence tax deductions, remain in Russia, – said Maria Mironova. – And the company significantly expands the market.

FOREST FOR FISH

The Faroe Islands can become one of the new partners of the region – at the beginning of winter, a working meeting of the Head of the Representative Office of the Faroe Islands in Russia, Mr. Hakun Djurhuus, and representatives of the CCI of the Arkhangelsk region and ministries of the

Arkhangelsk region was held.

The volume of trade between Russia and the Faroe Islands is gradually increasing. Today, almost all imports of salmon fish to Russia come from the Faroe Islands.

– We sell fish, and all that we need, we have to import to the islands. Historically, all trade relations of the Faroe Islands were carried out through Denmark and Danish companies, – said Mr Hakun Djurhuus. – However, this significantly affects the final cost of the product. For example, a board from Russia, coming to us through Denmark, rises in price by an average of 25-30%. Therefore, today we are determined to negotiate supplies directly with the regions and countries of interest to us.

By the way, the Faroe Islands want to conclude an agreement on free trade with Russia and other countries of the Eurasian Economic Union (EAEU) by 2019. The Arkhangelsk region is interesting to partners from a small country, primarily with products of deep forest processing – all the housing on the islands is wooden, so the board, cant are needed in large volumes.

The Faroe Islands can become a base for repairing and replenishing the necessary supplies of water, fuel and provisions for ships fishing in the northern seas and the Atlantic. Such services would be cheaper for shipowners from Arkhangelsk than in neighboring Denmark or the European Union countries. Moreover, there are all the necessary port infrastructure and experts on the islands.

The voiced proposals will not remain in words – in February 2019, Arkhangelsk will receive a large delegation of entrepreneurs from the Faroe Islands.

INFRASTRUCTURE IS NEEDED

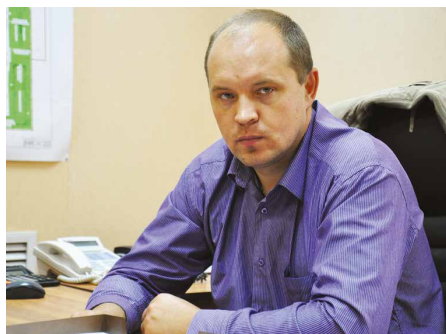
At the same time, closer attention to projects with foreign companies makes us think about supporting infrastructure projects: developing the port, road and railway networks, creating a modern logistics hub that can meet the needs of growing international trade.

The current state of the port of Arkhangelsk raises more questions than confidence in its capabilities. There is an acute problem with the creation of a modern logistics center, which includes not only transport opportunities, but also the presence of «intercepting» warehouses, where businessmen could concentrate cargoes, combine them in batches for further shipment to Europe or Asia.

All this is necessary in order to implement ambitious plans for the development of the Northern Sea Route – commercial cargoes should take a significant share in the cargo turnover in the northern seas. The faster infrastructure problems are resolved, the greater growth rates from exports can be expected.

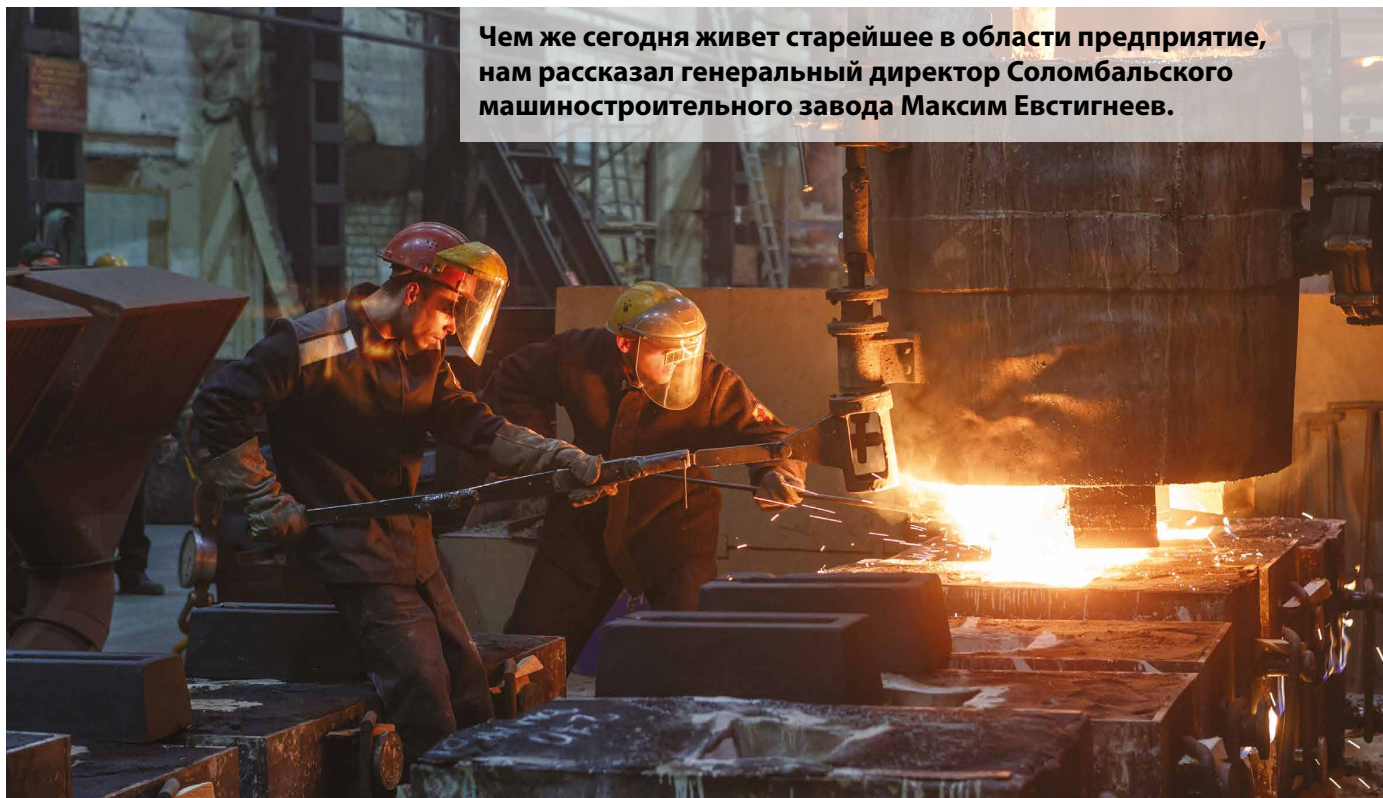
Denis Zagainov

В 90 ЛЕТ НАВСТРЕЧУ ПЕРЕМЕНАМ!



Что такое 90 лет? Это целая жизнь, эпоха даже для человека, а для завода и подавно солидный возраст, за который пройдены огромные рубежи. Не каждое предприятие сегодня может гордиться такой большой историей. А вот Соломбальский машиностроительный завод в Архангельске помнит еще первые тракторы, ведь начинал он свой путь в далеком 1929 году с центральных ремонтных мастерских треста «Северолес». А год спустя, 11 апреля 1930 года, решением Правления Гостреста «Северолес» № 37 здание бывшей фабрики Прокушева, стоящее на берегу Северной Двины в районе Соломбалы, было передано в ведение Архангельской тракторно-ремонтной мастерской. Эта дата и стала датой образования завода.

Чем же сегодня живет старейшее в области предприятие, нам рассказал генеральный директор Соломбальского машиностроительного завода Максим Евстигнеев.



- Максим Владимирович, с чем подходите к 90-летнему рубежу и какие традиции из прошлого удалось сохранить до дней сегодняшних?

- Предприятие многое пережило за это время. За плечами большой и непростой путь от ремонтных мастерских до нынешнего статуса завода по производству компонентов и агрегатов на основе литейного производства. Сегодня мы часть большой международной компании PALFINGER. Львиная доля всех изменений происходила в последние три года.

Чем мы сегодня занимаемся? С нуля перерабатываем сырой материал - сами варим сталь, изготавливаем компоненты, сборочные части, из которых потом на российских сборочных площадках PALFINGER и собирается та самая грузоподъемная техника, ко-

торая является финишным решением всей большой группы компаний.

Если говорить о традициях, то первая и основная, которую мы пронесли через все годы, – это сохранение нашей непосредственной задачи: производство стали и изделий на основе стали, которую мы сами выплавляем. А вторая наша традиция – уважение к людям, которые работают на заводе, к их профессионализму и опыту. Это признание заслуг наших ветеранов, наших старейших работников. Мы стараемся удержать подольше опытных сотрудников, даже после их выхода на пенсию не отпускаем (смеется). Поэтому с уверенностью могу сказать, что уголовное наказание за увольнение работников предпенсионного возраста, которое рассматривают в рамках пенсионной реформы, нам не грозит. Ведь наши ветераны – бесценные знания, опыт,

мудрость, наставничество. Мы холим и лелеем наших пенсионеров, где-то даже потакаем их прихотям. Мы гордимся тем, что у нас работают целые династии, являющиеся продолжателями традиций, которые чтят на заводе еще их деды и отцы.

Конечно, нынешнее поколение заводчан закладывает и свои традиции. Например, у нас очень спортивный концерн, ежегодно проводятся соревнования, куда съезжаются не только работники российских представительств, но и коллеги из Австрии. Мы стараемся жить одной большой семьей и надеемся, что эту традицию продолжат и будущие поколения работников завода.

- Какой путь вы выбрали, чтобы остаться сегодня «на волне»?

- Только на моей памяти завод дважды переживал две волны существенных преобра-

зований, связанных для нас с масштабными инвестпроектами. Первая - в 2000-х годах, когда завод стал частью холдинговой компании «Подъемные машины». Этот период ознаменовался технической модернизацией производства: станочный парк подвергся серьезной реновации, обновлению, было приобретено новое современное оборудование. Вторая волна - 2014 год - завод вошел в международный концерн PALFINGER. И тут уже преобразования были не столько в приобретении нового оборудования, модернизации производства, сколько в важном и нужном для нас тогда приобретении новых знаний и умений, международных ноу-хау. Концерн в чем-то продвинулся дальше нас, чем и делился с нами масштабно. Но самое важное - это инвестиции в человеческий капитал. PALFINGER вложил как во внешний вид, так и в заботу об условиях труда: отремонтировали здания, сооружения, поменяли системы вентиляции и очистки воздуха. Труд был облегчен, стал комфортен и удобен. За последние два года мы перешагнули цифру в освоении инвестиций в 120 млн рублей. Для нашего небольшого предприятия такие суммы впервые.

- Вы сразу ощутили преимущества работы в концерне? В чем они выражаются?

- Это, в первую очередь, доступ к инновациям, к опыту людей, которые считаются корифеями своего дела. Фактически это безграничные знания и опыт, которыми мы пользуемся. Конечно, доступ к капиталу тоже немаловажен. Благодаря тому, что мы часть большого концерна, средства вкладываются в производство. Не будучи частью такой огромной семьи, получить доступ к финансам, которые дают возможность развития, модернизации, улучшения условий труда, было бы, наверное, более сложно и длительно.

- Каковы ваши конкурентные преимущества?

- Компетенция завода разделена на два крупных блока работы. Первое - это обеспечение внутренних потребностей концерна PALFINGER, т.е. изготовление для заводов узлов, механизмов, частей гидроманипулятора, КМУ и крюкового погрузчика. Вторая часть нашей работы - это производство из стального литья изделий для сторонних потребителей - партнеров вне концерна. Мы сейчас нацелены на производство и реализацию литых изделий для горнодобывающего сектора - в основном, это расходные и запасные части для карьерной техники.

С точки зрения производства внутри концерна говорить о наших конкурентных преимуществах, наверное, неправильно. Сами с собой конкурировать мы не можем. Что же касается нашей работы вне концерна, внешнего рынка, то наш плюс - мы не очень крупное предприятие (штат 170 человек), что всегда будет считаться конкурентным преимуществом, т.к. средние предприятия более

гибкие, легко меняются под запросы потребителя. Нам это позволяет быть успешными в политике ценообразования.

- Насколько вы вписались в общую программу импортозамещения?

- Те вещи, которые производит сам концерн, уже можно рассматривать как участие в программе импортозамещения, потому что техника такого вида и такого качества раньше могла быть только зарубежной. Что касается второго нашего направления, то вся горнодобывающая техника у наших партнеров, как правило, импортная, и все запасные и расходные части к ней они ранее закупали также за рубежом. Теперь же мы можем обеспечивать их отечественными качественными аналогами по вполне конкурентоспособной цене. Плюс сроки поставки сокращены ввиду близости к партнерам. Это очень важно.

- Ваши клиенты, кто они? Для кого вы работаете?

- Самый большой заказчик - это сам концерн PALFINGER. Если говорить о других наших клиентах, то мы сконцентрированы на горнорудном кластере. Это компании «Алросса», ПАО «Севералмаз», горнорудные компании по добыче алмазов в Архангельской области, в средней полосе - «МеталлИнвест», Лебединский горно-обогатительный комбинат, Михайловский ГОК, горно-рудная компания из Мурманской области... Территория обширна. Направленность узка. Но мы на ней и фокусируем весь свой профессионализм.

- Кадровый голод испытываете? Все же среднеспециальное образование у нас в стране далеко не на том уровне, что был в советское время...

- Спросите у любого работодателя, испытывает ли он трудности с набором специалистов, ответ будет положительным. Не знаю, виноваты ли в этом сами работодатели, но, скорее всего, мы до сих пор пожинаем плоды когда-то порушенной советской системы профессионального технического образования. Нашей стране нужны сварщики, токари, фрезеровщики... К сожалению, молодежь не видит привлекательности в этих профессиях. Но голову пеплом посыпать не стоит. Мы понимаем, что готовых специалистов в очереди в отдел кадров не стоит, поэтому идем по пути наставничества, обучения. Это можно рассматривать и как инвестиции в персонал. Мы берем людей, не имеющих достаточных навыков, но имеющих большое желание научиться, и силами опытных специалистов выводим их на должный уровень профессионализма. Находясь в крупном концерне, мы обмениваемся опытом с другими предприятиями, выезжаем за рубеж. Внутри концерна регулярно проходят конкурсы профессионального мастерства. И, конечно, повторюсь, мы много вкладывались в улучшение работы персонала - ремонт бытовых, подсобных, офисных помещений, столовых. Вся эта работа не может не принести позитивных результатов.

Наталья Варфоломеева



**Генеральный директор
АО «Подъемные машины»
(группа PALFINGER) Николай
Сидоренков:**

- Во всем мире PALFINGER является лидером в производстве мобильного подъемного оборудования. В России и странах СНГ концерн занимает более половины рынка кранов-манипуляторов и почти 80% рынка гидроманипуляторов. СМЗ, став частью концерна, был переориентирован с выпуска гидроманипуляторов на сталелитейное производство: завод, еще несколько лет назад производящий манипуляторы для леса «Соломбалец», сегодня «пишет» свою новую историю. При этом компетенции СМЗ не ограничиваются только рамками внутренних потребностей концерна PALFINGER в литьевых деталях, предприятие также изготавливает рабочие органы для манипуляторов - лесные захваты, грейферы для лома, расходные изделия для тяжелой техники, работающей в горнодобывающей отрасли. Еще одной важной задачей для СМЗ является организация сервисного обслуживания и ремонта любой техники PALFINGER, которая эксплуатируется на территории Архангельской области.

TOWARDS THE CHANGES, BEING 90 YEARS OLD!

What is 90 years? This is a whole life, an epoch even for a person, and for a plant it is even a more solid age, for which huge frontiers have been passed. Today not every company can be proud of such a great history. But Solombala Machine-Building Plant in Arkhangelsk still remembers the first tractors, since it began its journey back in 1929 as central repair shops of the Severoles trust. A year later, on April 11, 1930, by the decision of the Board of the State Trust Severoles No. 37, the building of the former Prokushev factory, which stands on the bank of the Northern Dvina near Solombala, was transferred to the Arkhangelsk tractor repair shop. This date became the date of the plant's foundation.

We were told by CEO of Solombala Machine-Building Plant Maxim Evstigneev about the life of the oldest enterprise in the region.



– Mr Evstigneev, how do you approach the 90-year-old landmark and what traditions from the past have you managed to keep up to these days?

– The company has experienced a lot during this time. A long and difficult path from repair shops to the current status of a plant for the production of components and assemblies based on foundry is behind. Today we are part of a large international group PALFINGER. The lion's share of all changes occurred in the last three years.

What are we doing today? We process raw material from scratch – we make steel ourselves, we manufacture components, assembly parts, later they are used to assemble the same lifting equipment on the Russian PALFINGER assembly sites, which is the final product of the entire large group of companies.

If we talk about traditions, the first and main thing that we have carried through all the years is the preservation of our immediate task: the production of steel and steel-based products, which we ourselves smelt. And our second tradition is respect for people who work at the plant, for their professionalism and experience. This is the recognition of the merits of our veterans, our oldest employees. We try to keep experienced workers as long as possible, even after their retirement we don't let them go (laughs). Therefore, I can say with confidence that the criminal punishment for dismissing employees of pre-retirement age, which is considered as part of the pension reform, does not threaten us. After all, our veterans are invaluable knowledge, experience, wisdom, mentoring. We cherish

our retirees, somewhere we even indulge their whims. We are proud of the fact that we have entire dynasties that are continuers of the traditions that their grandfathers and fathers honored at the factory.

Of course, the current generation of plant workers lays their traditions too. For example, we are a very sporting company; competitions are held annually, where not only employees of the Russian divisions, but also colleagues from Austria gather. We are trying to live as one big family and we hope that this tradition will be continued by future generations of factory workers.

– What path have you chosen to remain «on the wave» today?

– Only in my memory, the plant experienced two waves of significant transformations associated with large-

scale investment projects. The first was in the 2000s, when the plant became part of the holding company Podyemnie Mashiny. This period was marked by the technical modernization of production: the machine park was seriously renovated, upgraded, and new modern equipment was acquired. The second wave was in 2014, when the plant joined the international group PALFINGER. And here the transformations were not so much in the acquisition of new equipment, the modernization of production, but in the important and necessary for us acquisition of new knowledge and skills, international know-how. In some areas the Group advanced further than we, and they shared with us on a large scale. But the most important thing is investment in human capital. PALFINGER invested both in the appearance and in the care of working conditions: they repaired buildings and structures, changed the ventilation and air cleaning systems. The work was facilitated, it became comfortable and convenient. Over the past two years we have stepped over the figure of 120 million rubles in the development of investments. Our small business received such amounts for the first time.

– Did you immediately feel the benefits of working in the Group? What are they?

– This is, first of all, access to innovations, to the experience of people who are considered to be the luminaries of their work. In fact, this is the limitless knowledge and experience that we use. Of course, access to funds is also important. Due to the fact that we are part of a large group, the funds are invested in production. Without being a part of such a huge family, it would probably be more difficult and time-consuming to get access to finances that enable the development, modernization, improvement of working conditions.

– What are your competitive advantages?

– The competence of the plant is divided into two large blocks. The first is to meet the internal needs of the PALFINGER Group, i.e. manufacturing of assemblies, mechanisms, parts of hydraulic manipulators and hook loaders for the plants. The second part of our work is the production of steel casting products for third-party customers – partners outside the Group. We are now focused on the production and sale of cast products for the mining sector – mainly consumables and spare parts for mining equipment.

From the point of view of production within the Group, it's probably wrong to talk about our competitive advantages. We cannot compete with ourselves. As for our work outside the Group, the external market, our plus is that we are not a very large enterprise (170 people) and this will

be always considered as a competitive advantage, since medium-sized enterprises are more flexible, they can easily change according to customer requests. This allows us to be successful in pricing policy.

– How much do you fit into the general program of import substitution?

– Those things that the Group itself produces can already be viewed as participating in the import substitution program, because previously such equipment of this type and quality could be only foreign. As for our second direction, all of the mining equipment of our partners, as a rule, is imported, and they previously also purchased all spare and consumable parts for it abroad. Now we can provide them with domestic high-quality analogues at a very competitive price. Plus, delivery times are reduced due to proximity to partners. It is very important.

– Your customers, who are they? Who do you work for?

– The largest customer is the PALFINGER Group itself. If we talk about our other customers, then we are focused on the mining cluster. These are Alrossa, PJSC Severalmaz, diamond mining companies in the Arkhangelsk region, in the central part these are MetallInvest, Lebedinsky Mining and Processing Plant, Mikhailovsky GOK, a mining company from the Murmansk region... The territory is vast. The focus is narrow. But we focus on it and all our professionalism.

– Have you experienced staff shortage? Nevertheless, secondary special education in our country is far from the level it was in the Soviet times...

– Ask any employer if it has difficulty recruiting specialists, the answer will be positive. I don't know if the employers themselves are to blame for this, but, most likely, we are still reaping the benefits of the once-ruined Soviet system of vocational technical education. Our country needs welders, turners, millers... Unfortunately, young people do not see attractiveness in these professions. But do not sprinkle ashes on the head. We understand that there are no ready-made specialists in the queue to the HR department, so we are following the path of mentoring and training. This can be considered as an investment in staff. We take people who do not have sufficient skills, but who have a great desire to learn, and experienced specialists bring them to the proper level of professionalism. Being in a large group, we exchange experience with other enterprises, go abroad. Competitions of professional skill regularly held in the Group. And, of course, I repeat, we invested a lot in improving the work of the staff – repair of household, utility, office premises, canteens. All this work will bring positive results.

Natalia Varfolomeeva

CEO of JSC Podyemnie Mashiny (PALFINGER Group) Nikolay Sidorenkov:

– PALFINGER is a world leader in the manufacture of mobile lifting equipment. In Russia and the CIS, the Group occupies more than half of the market of crane-manipulators and almost 80% of the market of hydraulic manipulators. Solombala Machine-Building plant, having become a part of the Group, was reoriented from the release of hydraulic manipulators to the steel industry: the plant, which was producing the Solombalitec manipulators for the forest a few years ago, today «writes» its new history. At the same time, the competence of the plant is not limited only to the internal needs of the PALFINGER Group for molded parts, the company also manufactures parts for manipulators – forest grabs, scrap grabs, consumables for heavy machinery operating in the mining industry. Another important task for the plant is the organization of service maintenance and repair of any PALFINGER equipment, which is operated on the territory of the Arkhangelsk region.

ЛЕКАРСТВА, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ:

КРУПНЕЙШАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ СОВМЕЩАЕТ СОЦИАЛЬНУЮ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ С ФИНАНСОВЫМ УСПЕХОМ

Аптека в наше время – вполне привычный объект, если речь идет о городах, и совсем наоборот, если говорить об отдаленных поселках и деревнях. Там, как правило, аптеки и аптечные пункты встречаются не так часто. Иначе дело обстоит в Архангельской области, где активно работает государственная сеть аптек «Фармация». Старейшее фармпредприятие региона стремится сделать лекарственную помощь доступной для всех нуждающихся, в том числе и для жителей совсем далеких районов. При этом руководству государственного предприятия «Фармация» удастся не только реализовать многочисленные региональные социальные программы, но и уверенно держать предприятие в числе финансово преуспевающих организаций области.



ЦИФРЫ И ФАКТЫ

На данный момент «Фармация» – крупнейшая сеть аптек в Архангельской области и одна из крупнейших государственных аптечных сетей, действующих на территории России. В ее составе 142 организации: аптеки и аптечные пункты, специализированные отделы оптики, отделы медицинских изделий и медицинской одежды. При этом в сельской местности расположены 82 таких организации (58% от общего количества).

Работа предприятия выстроена таким образом, что оно, с одной стороны, успешно решает многочисленные задачи социального плана, которые, по мнению многих, просто не могут приносить значимого дохода, а с другой – получает прибыль и развивает коммерческие направления своей деятельности. Залогом успеха здесь является разумное ценообразование, внедрение современных

подходов к ведению бизнеса, а также сплоченный коллектив специалистов, который в том числе обеспечивает качественное обслуживание покупателей. С приходом в 2012 году генерального директора Алексея Солдатенкова удалось достичь серьезных результатов: предприятие не только перестало нести убытки, но и вернуло себе статус лидера среди фармкомпаний.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Одна из основных задач «Фармации» – сделать так, чтобы население могло приобрести по доступным ценам лекарственные средства высокого качества. Поэтому вопросу соответствия медикаментов всем необходимым требованиям уделяется самое пристальное внимание. Аптечный склад предприятия следит не только за соблюдением условий температурного режима при поставке препа-

ратов и условий их хранения на складе, но и организует работу по контролю их качества. Проверка начинается с разгрузки лекарств из транспорта поставщика и приемочного изучения, в ходе которого специалисты по контролю качества проводят экспертизу документов на каждую серию медикаментов.

Особо строго сотрудники предприятия следят за качеством лекарств, которые были приобретены за счет бюджета, а также тех, которые отправляются в лечебно-профилактические учреждения области. По мере поступления данных на сайты Росздравнадзора и его архангельского филиала приемный отдел предприятия анализирует и направляет в свои структурные подразделения информацию о выявленных подозрительных медицинских средствах. Не менее внимательно отслеживается окончание срока годности препаратов. Выявленные при доставке и



Досье: Алексей Солдатенков

С отличием окончил медицинский факультет Санкт-Петербургского государственного университета, интернатуру по хирургии и аспирантуру по урологии. Выпускник Высшей экономической школы Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, имеет степень мастера делового администрирования по программе Executive MBA (Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета). В 2017 году завершил обучение на курсе профессиональной переподготовки «Организация здравоохранения и общественного здоровья» в Северном государственном медицинском университете. Работал в компаниях, занимающихся производством и реализацией расходных материалов, медицинского оборудования и лекарственных средств. В 2012 году был назначен генеральным директором ГУПАО «Фармация».

Среди заслуг Алексея Солдатенкова - оптимизация деятельности аптечной сети, вывод предприятия из убытков и возвращение ему статуса лидера фармацевтического рынка региона.

.....

хранении бой, брак, порча и препараты с истекшими сроками годности находятся в карантинной зоне на аптечном складе до уничтожения.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

«Фармация» заботится о своих покупателях, и для работы с ними ей требуются ответственные, доброжелательные и квалифицированные сотрудники, чаще аптечная сеть сотрудничает с выпускниками Архангельского медицинского колледжа и Северного государственного медицинского университета. Чтобы процесс адаптации молодых специалистов к условиям труда проходил наиболее эффективно, их курируют наставники, опытные провизоры и фармацевты. В итоге молодежь перенимает не только опыт, но и ценности предприятия, что непосредственно отражается на работе с покупателями, – на помощь им приходят внимательные и чуткие профессионалы.

«АПТЕКИ НИЗКИХ ЦЕН» И УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ

Особая миссия предприятия заключается в обеспечении покупателей лекарствами по доступным ценам, и «Фармация» запустила

проект под названием «Аптеки низких цен», который сейчас представляет собой торговую марку и узнаваемый бренд. Раньше все попытки внедрения социальных аптек в Архангельске ограничивались предоставлением скидок. «Фармация» оказалась первой успешно реализовавшей такую инициативу за счет совершенно иного подхода. Было решено диверсифицировать аптеки по уровню торговой наценки, выделить из них группу с минимальной наценкой, оптимизировать работу с поставщиками и ввести гибкую политику ценообразования и жесткого контроля за закупочными ценами. Сейчас «Аптек низких цен» 16. Для жителей важна своевременная лекарственная помощь, и большой плюс проекта заключается в том, что цены там ниже средних на рынке.

Если говорить о других реализованных проектах, в 2016 году в Архангельске открылась «Мамина аптека», в которой, помимо лекарственных средств для мам и малышей, предоставляются профессиональные консультации квалифицированных специалистов. «Фармация» старается максимально участвовать в обеспечении больниц и поликлиник лекарственными препаратами и медицинским оборудованием, поэтому взяла на

себя ответственность за доставку лекарств в фельдшерско-акушерские пункты Архангельской области (всего их более 350). Особое место в деятельности предприятия занимает обеспечение жителей региона льготными бесплатными лекарствами, изделиями медицинского назначения, специальными продуктами питания и другими товарами.

НАТУРАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА CREAMME

Предприятие активно работает над поиском новых форматов деятельности и ежегодно внедряет уникальные проекты. В 2016 году «Фармация» начала производство натуральной косметики под собственным брендом. Торговая марка получила название Creamme. За основу косметических средств взяты традиционные рецепты, проверенные временем, об их натуральности говорят сами составы: натуральные и эфирные масла, витаминки, фруктовые кислоты и витамины. Косметика не содержит искусственных консервантов, парабенов, отдушек и стабилизаторов и создана специально для суровой зимы и северного лета. Так как косметика изготавливается вручную, важным этапом на ее пути к потребителям является контроль качества ингредиентов и технологии приготовления. Специалисты производства тщательно следят за процессом, начиная от выбора компонентов под определенную задачу и заканчивая самим производством. Общий перечень средств насчитывает более 25 позиций.

ДОСТИЖЕНИЯ И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На предприятии за последние годы произошли кардинальные изменения, под руководством генерального директора Алексея Солдатенкова сделан серьезный шаг вперед. Налажены производственные процессы и подготовка молодой смены кадров, доходы растут, помещения аптек отремонтированы. Благодаря опыту и квалифицированному обслуживанию за «Фармацией» закрепился устойчивый статус предприятия, которому можно доверять. На «горячую линию» аптечной сети ежедневно поступает более 300 звонков, а «Аптеки низких цен» каждый день посещает порядка 2000 покупателей. Именно это является реальной оценкой работы предприятия со стороны населения.

В этом году предприятие приняло участие во всероссийском конкурсе - программе «100 лучших товаров России». ГУПАО «Фармация» с линейкой косметики Creamme стала лауреатом и завоевала золотой и серебряный дипломы в номинации «Промышленные товары для населения». Натуральная косметика аптечного производства получила специальный диплом о присвоении товару статуса «Новинка».

В настоящее время «Фармация» ведет работу по расширению ассортимента производимой продукции. В ближайших планах - запуск нового проекта по производству биологически активных добавок.

Ульяна Кухтина

MEDICINES AVAILABLE TO EVERYONE:

THE LARGEST PHARMACY NETWORK OF THE ARKHANGELSK REGION COMBINES SOCIAL ORIENTATION WITH FINANCIAL SUCCESS

Today a pharmacy is quite a common object if we are talking about cities, and quite the opposite, if we talk about remote settlements and villages. There, as a rule, pharmacies are not as common. The situation is different in the Arkhangelsk region, where the state pharmacy chain Farmatsiya is active. The region's oldest pharmaceutical company aims to make drug assistance accessible to all needy, including residents of very distant areas. At the same time, the leadership of the state enterprise Farmatsiya can not only implement numerous regional social programs, but also confidently keep the company among the financially successful organizations of the region.



FACTS AND FIGURES

At the moment, Farmatsiya is the largest network of pharmacies in the Arkhangelsk region and one of the largest state pharmacy chains operating in Russia. It includes 142 organizations: pharmacies and pharmacy branches, specialized departments of the Optics store, departments of medical products, medical clothing. At the same time, 82 such organizations are located in rural areas (58% of the total number).

The work of the enterprise is built in such a way that, on the one hand, it successfully solves numerous social problems, which, in the opinion of many, simply cannot generate significant income, but on the other, it makes profit and develops commercial areas of its activity. The key to success here is reasonable pricing, the introduction of modern approaches to doing business, as well

as a close-knit team of specialists, which also provides high-quality customer service. With the arrival of new CEO Alexey Soldatenkov in 2012, the company managed to achieve serious results: it not only ceased to incur losses, but also regained the status of the leader among the pharmaceutical companies.

QUALITY CONTROL

One of the main tasks of Farmatsiya is to give the population an opportunity to purchase high quality medicines at affordable prices. Therefore, the closest attention is given to the issue of compliance of medicines with all necessary requirements. The pharmacy warehouse of the enterprise monitors not only the observance of the temperature conditions during the supply and storage of drugs in the warehouse, but also organizes the work on their quality control. The inspection

begins with the unloading of drugs from the supplier's transport and the acceptance study, during which quality control experts examine the documents for each batch of medicines.

The company's employees are especially strict in monitoring the quality of medicines that were purchased at the expense of the budget, as well as those that are intended for medical and preventive institutions of the region. As data is received at the sites of Roszdravnadzor and its Arkhangelsk branch, the receiving department of the company analyzes and sends information on identified suspicious medical devices to its departments. The expiration date of drugs is also closely monitored. Broken, wasted and damaged drugs as well as medicines with expired shelf life are identified during delivery and storage and placed in the quarantine zone at the pharmacy warehouse until disposal.



Profile: Alexey Soldatenkov

Alexey graduated from the Medical Faculty of St. Petersburg State University with honors, passed internship in surgery and postgraduate studies in urology. A graduate of the Higher School of Economics at St. Petersburg University of Economics and Finance, he has a degree of the Master of Business Administration in the Executive MBA program (The Graduate School of Management of St. Petersburg University). In 2017, he completed a professional retraining course on the «Organization of Public Health and Health Care» at the Northern State Medical University.

He worked in companies engaged in the production and sale of consumables, medical equipment and medicines. In 2012, he was appointed CEO of GUPAO Farmatsiya.

Among the merits of Alexey Soldatenkov are the optimization of the pharmacy chain's activities, the withdrawal of the company from losses and the return of its status of the leader of the pharmaceutical market in the region.

CORPORATE CULTURE

Farmatsiya cares about its customers, and to work with them, it requires responsible, benevolent and qualified employees, most often pharmacies cooperate with graduates of the Arkhangelsk Medical College and Northern State Medical University. To ensure that the process of adaptation of young specialists to working conditions was carried out most effectively, they are supervised by mentors, experienced pharmacists. As a result, young people adopt not only experience, but also the values of the company, which directly influences the work with customers – they are helped by attentive and tender professionals.

LOW PRICE PHARMACIES AND SUCCESSFUL PROJECTS

The company's special mission is to provide buyers with medicines at affordable prices, and Farmatsiya launched a project called Low

Price Pharmacies, which is now a trademark and a recognizable brand. Previously, all attempts to introduce social pharmacies in Arkhangelsk were limited to the provision of discounts. Farmatsiya was the first to successfully implement such an initiative through a completely different approach. It was decided to diversify pharmacies by the level of trade margin, to single out the group with the minimum markup, optimize work with suppliers and introduce a flexible pricing policy and tight control over procurement prices. Now there are 16 Low Price Pharmacies. Residents need timely medical assistance, and a big plus of the project is that prices are lower than the average on the market.

If we talk about other implemented projects, in 2016, Mamina Ateka was opened in Arkhangelsk, in which, in addition to medicines for mothers and babies,

professional advice from qualified specialists is provided. Farmatsiya tries to participate in the provision of hospitals and clinics with drugs and medical equipment as much as possible, and therefore took responsibility for the delivery of drugs to the medical and obstetric centers of the Arkhangelsk region (there are more than 350 of them). A special place in the enterprise's activity is occupied by providing the inhabitants of the region with preferential free medicines, medical products, special food products and other goods.

NATURAL COSMETICS CREAMME

The company is actively working to find new formats of activity and implements unique projects annually. In 2016, Farmatsiya began the production of natural cosmetics under its own brand. The brand name is Creamme. The basis of cosmetics is time-tested traditional recipes, their compositions speak about their naturalness themselves: natural and essential oils, marc, fruit acids and vitamins. Cosmetics do not contain artificial preservatives, parabens, fragrances and stabilizers and are designed specifically for the harsh winter and northern summer. Since cosmetics are made by hand, an important step on their way to consumers is the quality control of ingredients and production technology. Production specialists carefully monitor the process, from the selection of components for a specific task to the production itself. The list of products includes more than 25 positions.

Achievements and future plans

In recent years fundamental changes have taken place at the enterprise, and a serious step forward has been made under the leadership of CEO Alexey Soldatenkov. Production processes and training of young personnel are established, revenues are growing, the premises of pharmacies are repaired. Thanks to the experience and qualified service, Farmatsiya has acquired a stable status of an enterprise that can be trusted. The «hotline» of the pharmacy chain receives more than 300 calls every day, and the Low Price Pharmacies are visited by about 2000 customers every day. This is the real assessment of the work of the enterprise by the population.

This year the enterprise took part in the All-Russian competition-program 100 Best Goods of Russia. GUPAO Farmatsiya with the line of cosmetics Creamme became the winner and won gold and silver diplomas in the nomination «Industrial Goods for the Population». Its natural cosmetics received a special diploma on assigning the product status «New».

Currently, Farmatsiya is working to expand its product range. It is planned to launch a new project for the production of dietary supplements in the near future.

Ulyana Kukhtina

A portrait of a middle-aged man with short brown hair and a slight smile. He is wearing a dark blue suit jacket over a white dress shirt. A colorful, patterned pocket square is visible in his jacket. The background is a textured wall with green and brown tones, possibly a stone or concrete wall with some peeling paint or graffiti.

ОДНА ГОЛОВА ХОРОШО, А «ПРОЕКТНЫЙ ОФИС» – ЛУЧШЕ!

Встречают, как известно, «по одежке...» Не обязательно быть специалистом по продажам, чтобы понимать: любой покупатель быстрее не только обратит, но и задержит своё внимание на том товаре, который красиво упакован, ярко представлен. Бизнес-идеи, бизнес-проекты – это тоже товар, и для того чтобы заинтересовать «покупателей», в числе которых могут быть и инвесторы, и будущие партнёры, и органы власти (без которых порой так же невозможно обойтись, как без акцизной марки), «упаковка» также важна. Можно, конечно, жить по принципу «сама садик я садила, сама буду поливать», а можно использовать опыт профессионалов. Знакомьтесь: «Проектный офис-Центр Компетенций».

ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ В РИМ. В «ТРЕТИЙ РИМ»...

Про «Проектный офис-Центр Компетенций» можно сказать, что это - «бизнес-сообщество, которое решает проблемы и продвигает проекты на всех уровнях». Ведь как зачастую бывает? Пользуясь не только различными электронными гаджетами, но и многими другими товарами и услугами, которые предлагают нам компании, сумевшие не только придумать, но и реализовать свои идеи, мы удивляемся: «Да как же мы раньше без этого жили?!» Мы радуемся тому, что придуманное кем-то стало частью нашей реальности. А сколько замечательных задумок так и не дошло до «широкого потребителя» по той простой причине, что их авторам не удалось их воплотить во что-то осязаемое, не получилось «достучаться» до тех, у кого для этого были возможности. «Талантам надо помогать, бездарности пробьются сами» - эта фраза советского поэта Льва Озерова продолжает, к сожалению, оставаться актуальной, но, к счастью, «помощь талантам» перестает быть «делом случая». Для «Проектного офиса» это просто главное дело.

Но перед тем, как рассказать о том, «как это работает», представим одного из основателей проекта. Зовут его Михаил Шунько.

- Восемнадцать с половиной лет я отработал в Казахстане, в крупной национальной дистрибьюционно-логистической компании Common Market Corporation. Прошел путь от рядового сотрудника до

топ-менеджера и соучредителя. Занимался постановкой системы, выработыванием стандартов, запуском всех пилотных проектов, организовывал филиальную сеть, создал транспортно-экспедиционную компанию, осуществляющую грузовые автоперевозки между Казахстаном, Россией и Европой. Компания, которая начинала как локальная, в итоге стала национальной. По результатам 2017 года она вышла на 33 место в списке «Форбс». Компания имеет 23 филиала, в её штате полторы тысячи сотрудников, годовой оборот - порядка 6 млрд рублей.

- И вот вы в Москве, и в столице теперь есть «Проектный офис». Что это? Как родилась идея его создания?

- Однажды пришло осознание, что как людям, так и проектам нужна площадка для коммуникаций, и на этой площадке должны присутствовать, с одной стороны - ресурсы, неважно какие: финансовые, трудовые, технические, а с другой стороны - люди. Потому что и бизнес, и государство - это, в первую очередь, конечно же, именно люди. Люди неравнодушные, беспокойные. Люди, которые желают развиваться, у которых есть идеи. Так родилась идея создания «Проектного офиса», задачей которого как раз и является коммуникация между этими составляющими: людьми, их идеями, проектами и - ресурсами.

Более того, в связи с тем, что «Проектный офис-Центр Компетенций» соседствует с достаточно интересными технологически-

ми, в том числе государственными, проектами и компаниями, появилась дополнительная возможность в ограниченном пространстве давать сильнейший импульс как людям, так и их идеям, проектам. Зачастую мы и сами удивляемся тому, как, приходя сюда, на нашу площадку, человек на каком-то подсознательном уровне понимает, что его проект, его бизнес-идея пока не просчитаны. Но понимает он и то, что совместными усилиями, с привлечением экспертов реализовать здесь он сможет!

СТАРТАПЫ. ЕСЛИ УЖ ИЗОБРЕТАТЬ, ТО НЕ ВЕЛОСИПЕД...

- На площадку «Проектного офиса-Центра Компетенций», - продолжает Михаил Шунько, - мы привлекли, помимо идей, максимальное количество высококлассных экспертов, которые позволяют этим идеям, заходящим сюда проектам, скажем так, «переупаковаться», получить окончательный «товарный вид». Это и является задачей «Проектного офиса».

И мы сейчас видим, что и наши ресурсы, и экспертиза «Проектного офиса-Центра Компетенций» востребованы. Востребованы государственными структурами - а мы работаем с региональными правительствами в плане реализации тех задач, которые поставило перед ними правительство федеральное. Востребованы и бизнес-сообществом. Это сообщество мы, можно сказать, масштабируем, формируем на нашей площадке, создавая некую бизнес-экоси-



стему. Ведь вопрос коммуникаций, вопрос нетворкинга в настоящий момент – один из самых важных. Поэтому замечательно, когда в рамках одной платформы дополнительную энергию, дополнительное видение, дополнительные как финансовые, так и человеческие ресурсы для дальнейшего масштабирования и дальнейшей реализации получают и люди, и проекты.

– Перефразируем старую поговорку: «Если ты такой умный, почему... не нашёл инвестора?» В чём, на ваш взгляд, главная беда стартапов?

– Я бы отметил несколько проблем, которые перед ними стоят. В первую очередь, это отсутствие четкой стратегии, четкого бизнес-плана самих проектов. Ведь что такое стартап? Это идея, которая живет благодаря тем, кто ее придумал, один ли это человек или группа людей. На первоначальном этапе эта идея существует за счет собственных средств, но рано или поздно встает вопрос о развитии, и тогда владельцы стартапов выходят к инвесторам. Но выходят они чаще всего, как я уже сказал, без четко описанной стратегии, без четко прописанного плана. Поэтому инвестор просто не понимает, что он покупает: идею, команду? Как он заходит в этот проект? На каком этапе может выйти? Большинство стартапов этого не могут четко описать. Мы часто общаемся с инвестфондами, и их представители подобные ситуации комментируют так, что к ним действительно приходит много проектов, но «упакованы» эти проекты исключительно с точки зрения самого владельца контента, но никак не с точки зрения инвестора. За-

дача «Проектного офиса» – привлечь экспертов, высококлассных специалистов для того, чтобы правильно «упаковать» саму идею стартапа, сделать ее инвестиционно привлекательной.

Ещё одна большая, если не главная проблема стартапов – отсутствие уникальности. Предлагаются зачастую идеи, услуги или товары, которые есть уже на рынке: это или новый Uber, или что-то ещё, чей успех, видимо, толкает людей на попытки создания чего-то похожего, но не нового, не уникального.

«У ВАС ЕСТЬ ИДЕЯ? ТОГДА ВЫ ИДЁТЕ К НАМ!»

– Ещё одна поговорка гласит: «Не учи меня жить, лучше помоги материально». Но это, как говорится, «не наш путь». Иногда полезно не только помочь инвестициями, но и кое-чему поучить, а то и сделать вместе. Как строится работа? На какую именно поддержку могут рассчитывать обращающиеся в «Проектный офис» бизнесмены?

– Можно сказать, что мы будем являться адаптером между обществом, бизнесом и властью. У людей есть интересные идеи, перспективные проекты, но есть и вопросы, которые они зачастую не могут решить сами. И мы этим людям хотим помогать. Холдинг будет генерировать все лучшие бизнес-идеи, делать по ним экспертизу, создавать «дорожную карту», сопровождать эти проекты, консультировать, оказывать информационную и мультимедийную поддержку. Решая ежедневно не-

ординарные и масштабные задачи, работая в команде с талантливыми и успешными людьми, каждый из нас получает неограниченные возможности для собственного профессионального роста, для реализации своего потенциала. «Проектный офис-Центр Компетенций» займется сопровождением сетевых перспективных проектов в российских городах, внедрением проектного управления, формированием городских управленческих команд, а также их обучением основам стратегического планирования. Мы будем оказывать услуги различным компаниям, органам государственной власти, международным финансовым организациям и учреждениям культуры. А в определении перспектив долгосрочного развития экономики и бизнеса нам помогут наши знания и наш опыт.

Уже сегодня мы подписываем договоры, соглашения с венчурными фондами, арбитражными управляющими. Мы планируем создать «Проектный офис-Центр Компетенций» в каждом регионе РФ. Будем оказывать услуги на местах, помогать губернаторам, бизнесу и обществу. У нас уже подписаны соглашения со многими регионами. Мы хотим создать своего рода «закрытый деловой клуб», где будут собраны лучшие умы, независимые директора. Перед командой будет поставлена задача в течение месяца решить любой вопрос, любую проблему. В перспективе планируем выходить и за рубеж. Надеемся, что «Проектный офис ЦК» будет продвигать российский бизнес на международный арене, приносить пользу людям, компаниям и стране.

Алексей Сокольский





ONE HEAD IS GOOD, BUT THE **PROJECT OFFICE** IS BETTER!

As you know, first they judge how nice... It is not necessary to be a sales specialist to understand: any buyer will not only quickly turn, but also will keep his attention on that product, which is beautifully packed, brightly presented. Business ideas, business projects are also a commodity, and in order to interest «buyers», among which there may be investors, and future partners, and authorities (without which it is sometimes impossible to do) «package» is just as important. You can, of course, live by the principle «I planted the garden itself, I will water it myself», or you can use the experience of professionals. Meet: the Project Office-Center of Competences.

ALL ROADS LEAD TO ROME. TO THE THIRD ROME...

One can say that the Project Office-Center of Competences is «the business community that solves problems and promotes projects at all levels». After all, how is it often happen? – Using not only various electronic gadgets, but also many other goods and services that are offered to us by companies that managed not only to invent, but also realize their ideas, we wonder: «Yes, how did we live without it before?!» We are happy that things invented by someone have become part of our reality. And how many wonderful ideas did not reach the «wide consumer» for the simple reason that their authors failed to translate them into something tangible, it was impossible to «reach out» to those who had the opportunity to do so. «Talents need to be helped, talentless people will make it themselves», this phrase of the Soviet poet Lev Ozerov continues, unfortunately, to remain relevant, but, fortunately, «helping talents» is no longer a matter of chance. It is the main goal of the Project Office.

But before telling about «how it works», let's introduce one of the project's founders. His name is Mikhail Shunko.

– I worked in Kazakhstan, in a large national distribution and logistics company Common Market Corporation for eighteen and a half years. I started as an ordinary employee and reached the position of a top manager and

co-founder. I was engaged in setting up the system, developing standards, running all pilot projects, organized a branch network, created a freight forwarding company, and carried out truck transportation between Kazakhstan, Russia and Europe. A company that started as a local company eventually became a national one. According to the results of 2017, it reached the 33rd place in the Forbes list. The company has 23 branches, one and a half thousand employees, the annual turnover is about 6 billion rubles.

– And here you are in Moscow, and now there is the Project Office. What is it? How was the idea of its creation born?

– Once I came to the idea that both people and projects need a platform for communications, and on this platform there must be on the one side resources, no matter what: financial, labor, technical, and on the other side people. Because both business and the state are first and foremost, of course, people. Fascinated, restless people. People who want to develop, who have ideas. Thus, the idea of creating the Project Office was born, the task of which is precisely the communication between these components: people, their ideas, projects and resources.

Moreover, due to the fact that the Project Office-Center of Competences is adjacent to quite interesting technological, including state projects and companies, an additional opportunity has appeared to give a strong

impetus to both people and their ideas and projects in a limited space. Often we ourselves are surprised at how, coming here to our site, a person at some subconscious level understands that his project, his business idea has not yet been calculated. But he also understands that with joint efforts, with the involvement of experts, it can be realized here!

STARTUPS. IF WE ARE TO INVENT, IT IS NOT A BICYCLE...

– To the site of the Project Office-Center of Competences, Mikhail Shunko continues. – We attracted, in addition to ideas, the maximum number of highly skilled experts who allow these ideas, the projects that come here, let's say, «repack», to get the final «presentation». This is the task of the Project Office.

And we now see that both our resources and the expertise of the Project Office-Center of Competences are in demand. They are demanded by state bodies – and we work with regional governments in the implementation of the tasks that the federal government has set for them. They are demanded by the business community too. We can say that we scale this community, we form it on our platform, creating a certain business ecosystem. After all, the question of communications, the question of networking is one of the most important at the moment.



Therefore, it is wonderful when, within the framework of one platform, additional energy, additional vision, additional both financial and human resources for further scaling and further implementation are obtained both by people and projects.

– Let us rephrase the old saying: «If you are so smart, why... didn't you find an investor?» What do you think is the main problem for startups?

– I would like to point out several problems that they face. First of all, this is the lack of a clear strategy, a clear business plan for the projects themselves. What is a startup? – This is an idea that lives thanks to those who invented it, whether it is one person or a group of people. At the initial stage, this idea exists at their own expense, but sooner or later the question of development arises, and then the owners of startups come out to investors. But they come out most often, as I have already said, without a clearly described strategy, without a clearly defined plan. Therefore, the investor simply does not understand what he is buying: an idea, a team? How does he enter this project? At what stage can he exit? Most startups cannot describe this clearly. We often communicate with investment funds, and their representatives comment on such situations in such a way that many projects actually come to them, but these projects are «packed» only from the point of view of the content owner, but not from the investor's

point of view. The task of the Project Office is to attract experts, highly qualified specialists in order to present the very idea of a startup «correctly», to make it investment-attractive.

Another big, if not the main problem of startups is the lack of uniqueness. Often, ideas, services or products that are already on the market are offered: this is either a new Uber, or something else, whose success apparently pushes people to try to create something similar, but not new, not unique.

«DO YOU HAVE AN IDEA? THEN WELCOME!»

– Another saying goes: «Do not teach me how to live, better help materially». But this, as they say «is not our way». Sometimes it is useful not only to help with investments, but also to teach something, and even do it together. How is work being built? What kind of support can businessmen applying to the Project Office expect?

– We can say that we will be an adapter between society, business and government. People have interesting ideas, promising projects, but there are also issues that they often cannot solve themselves. And we want to help these people. The holding will generate all the best business ideas, make expertise on them, create a roadmap, accompany these projects, advise, provide information and multimedia support. Solving daily

extraordinary and large-scale tasks, working in a team with talented and successful people, each of us receives unlimited opportunities for our own professional growth and for the realization of our potential. The Project Office-Center of Competences will support the network of promising projects in Russian cities, the implementation of project management, the formation of city management teams, and their training in the basics of strategic planning. We will provide services to various companies, government agencies, international financial organizations and cultural institutions. And our knowledge and experience will help us in determining the prospects for the long-term development of the economy and business.

Already today we are signing contracts, agreements with venture funds, arbitration managers. We plan to create a Project Office-Center of Competence in each region of the Russian Federation. We will provide services on the ground, help the governors, business and society. We have already signed agreements with many regions. We want to create a kind of a «close business club», where the best minds, independent directors will be assembled. The team will be assigned a task to resolve any issue, any problem within a month. In the future, we plan to go abroad. We hope that the Project Office will promote Russian business in the international arena, will benefit people, companies and the country.

Alexey Sokolsky



АЛЕКСАНДР МООР: «ВЛАСТЬ ДОЛЖНА ДОРОЖИТЬ ДОВЕРИЕМ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА»

В работе по улучшению инвестиционного климата нет предела совершенству. Об этом заявил губернатор Тюменской области Александр Моор, подводя итоги 2018 года на пресс-конференции в Тюмени.



ные инвесторы, прежде всего, серьезно анализируют экономический потенциал российских регионов и сложившийся в них деловой климат, — добавил Александр Моор. Большое влияние на потенциальных инвесторов оказывает личное общение с представителями власти и коллегами-бизнесменами, уже работающими на территории. Власть должна дорожить доверием предпринимателей, держать слово и выполнять все обязательства перед инвесторами, убежден губернатор.

Напомним, что Тюменская область заняла первое место в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата. По итогам 11 месяцев 2018 года общий объем инвестиций в региональную экономику составил 218,7 млрд рублей, что на 23% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом более 77% инвестиций направлены в промышленность. По объему инвестиций на душу населения в январе-сентябре 2018 года регион более чем вдвое превосходит среднероссийский показатель.

— Думаю, что в таком деле, как формирование комфортного делового климата и привлечение инвестиций, предела совершенству быть не может. Тем более, имея в виду те серьезные задачи, которые перед нами стоят в сфере экономического развития, учитывая конкуренцию за инвестиционные проекты между регионами и странами. Поэтому мы будем анализировать эффективность всех форм государственной поддержки инвесторов, которые действуют в Тюменской области, реагировать на новые запросы и предлагать прогрессивные подходы к улучшению инвестиционного климата. Мы не сбавляем темпов и не останавливаемся на достигнутом, — подчеркнул Александр Моор.

АЛЕКСАНДР МООР ОБСУДИЛ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ АКТУАЛЬНЫЕ ДЛЯ БИЗНЕСА ВОПРОСЫ

Губернатор Александр Моор обсудил с предпринимателями актуальные для бизнеса вопросы в Тюменском технопарке в рамках стратегической сессии «Новые возможности развития инвестиционного климата» 19 декабря.

— Самая лучшая реклама Тюменской области — ее добрая слава в кругах предпринимателей, передаваемые из уст в уста в среде инвесторов многочисленные истории успеха серьезных проектов, реализованных при поддержке регионального правительства.

Думаю, что мнение самих предпринимателей более весомо в российском и международном бизнес-сообществе, чем заявления чиновников, — отметил губернатор.

— Принимая решения о вложении крупных капиталов, отечественные и иностран-

Во встрече с главой региона участвовали опытные и начинающие предприниматели, эксперты бизнес-сообщества и представители власти.

— В современных условиях только внутренние идеи, инициативы и драйв способны вывести нас из состояния вялотекущего экономического роста. В Тюменской области уровень роста экономики чуть выше, чем в среднем по стране, но мы понимаем, что нужно много работать, чтобы сохранить этот темп, — подчеркнул губернатор.

Он также рассказал тюменским бизнесменам о намерении продлить действующую в Тюменской области упрощенную систему налогообложения для предпринимателей до 2023 года включительно. Соответствующую инициативу правительство внесет на рассмотрение облдумы в начале 2019 года.

Предприниматель Дмитрий Пухов предложил в АПК поддерживать производства новых продуктов, востребованных на рынке сбыта. Александр Моор отметил, что агропромышленный сектор в последнее время активно развивается, только необходима конечная переработка сельхозпродукции, и тюменские власти делают ставку на поддержку таких производств. «Мы готовы рассматривать новые формы поддержки в АПК, учитывая, что продукция должна быть экспортноориентированной», — подчеркнул глава области.

Говоря о развитии туризма, предприниматели внесли идею строительства в Тюмени выставочного конгресс-центра. Представитель тюменского бизнес-сообщества Ирина Катигарова рассказала о необходимости формирования туристических брендов региона, развития отдельных видов туризма — спортивного, делового, медицинского.

— Идея строительства конгресс-холла существует давно, — прокомментировал гу-

бернатор. — В то же время надо тщательно изучить целесообразность такого решения. На мой взгляд, было бы хорошо проводить в регионе на регулярной основе крупные международные и всероссийские выставки, которые как раз и привлекали бы деловых туристов. Такие выставки сами по себе могли бы стать брендом региона.

Александр Моор поддержал идею создания в Тюмени региональной бизнес-школы, которая бы работала на постоянной основе и позволяла не только обучать начинающих предпринимателей, но и повышать квалификацию опытных бизнесменов.

АКТУАЛЬНЫМ НАЗВАЛ ГУБЕРНАТОР ВОПРОС ПОДДЕРЖКИ ФРАНШИЗЫ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

— Тема развития бизнеса через франшизу придумана не нами, этим живет весь мир. Поэтому можно взять уже существующую модель с понятным результатом и заняться развитием региональных франшиз. Важно также стимулировать предпринимателей к использованию местных франшиз, — прокомментировал он.

Создание частно-государственных индустриальных парков, по мнению участников стратегической сессии, может стать хорошим подспорьем для дальнейшего развития предприятий, которые по тем или иным причинам вынуждены переезжать с арендуемых площадей. Эта идея, по словам Моора, давно обсуждается в правительстве, и обращения предпринимателей мотивируют ускорить темпы ее реализации.

— Предпринимательское сообщество — самая креативная часть нашего населения, которая способна четко формулировать проблемы и пути их решения. Причем важно учиться решать не только частные задачи, но и находить системные решения для разви-

тия целых отраслей экономики. Уверен, что все идеи пойдут на пользу развития нашего предпринимательства и экономики в целом, — подытожил губернатор.

ИНДЕКС ПРОМПРОИЗВОДСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ЯНВАРЬ-НОЯБРЬ ДОСТИГ 109,9%

Рост промышленного производства в основном обеспечен высокими темпами развития обрабатывающих производств — 109%. Наибольшие темпы роста в секторе отмечены в производстве прочих готовых изделий (в 1,9 раза), лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (134,3%), компьютеров, электронных и оптических изделий (128,5%), металлургическом производстве (120,3%), производстве резиновых и пластмассовых изделий (107,5%), автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (107,3%), полиграфической деятельности и копировании носителей информации (107,1%), производстве пищевых продуктов (106%).

Индекс добычи полезных ископаемых составил 112,8%. Высокие темпы роста объясняются «низкой базой» прошлого года, когда действовало соглашение со странами ОПЕК об ограничении объемов добычи нефти.

— Доля промышленности в структуре нашей экономики превышает 30 процентов, а всего лишь десять лет назад она была меньше десяти. Промышленный рост — показатель многолетней системной командной работы, результаты которой нельзя получить за один год. Мы движемся по всем направлениям. Самое главное — это развитие экономики, потому что без экономики решить все остальные задачи невозможно, — считает губернатор Александр Моор.

**По материалам сайта:
www.dmtymen.ru**



ALEXANDER MOOR: AUTHORITIES SHOULD CHERISH THE TRUST OF BUSINESS COMMUNITY

There is no limit to perfection in the work to improve the investment climate. This was stated by Governor of the Tyumen region Alexander Moor summing up the results of 2018 at a press conference in Tyumen.

«The best advertisement of the Tyumen region is its good fame among business circles, word of mouth among investors, numerous success stories of serious projects implemented with the support of the regional government. I think that the opinion of the entrepreneurs themselves is more significant in the Russian and international business community than the statements of officials,» the Governor said.

When making decisions about investing large capital, domestic and foreign investors first of all seriously analyze the economic potential of the Russian regions and the business climate that has developed in them, Alexander Moor added. Personal communication with government officials and business colleagues already working in the territory has a great impact on potential

investors. The government should cherish the trust of entrepreneurs, keep the word and fulfill all obligations to investors, the Governor is convinced.

The Tyumen region ranked first in the national rating of the investment climate. In the first 11 months of 2018, the total investment in the regional economy amounted to 218.7 billion rubles, which is 23% more than in the same period last year. At the same time, more than 77% of investments were aimed at industry. In January-September 2018, the volume of investment per capita in the region was more than twice bigger than the national average.

«I think that there can be no limit to perfection in such a work as forming a comfortable business climate and attracting investments, bearing in mind the serious tasks that we face in the field of economic development

and the competition for investment projects between regions and countries. Therefore, we will analyze the effectiveness of all forms of state support for investors that operate in the Tyumen region, respond to new requests and propose progressive approaches to improving the investment climate. We do not slow down and do not stop at what we have achieved,» said Alexander Moor.

ALEXANDER MOOR DISCUSSED BUSINESS ISSUES WITH ENTREPRENEURS

Governor Alexander Moor discussed with entrepreneurs business issues in Tyumen Technopark within the framework of the strategic session «New Opportunities for the Development of the Investment Climate» on December 19.



Experienced and aspiring entrepreneurs, experts from the business community and government officials participated in the meeting with the head of the region.

«In modern conditions, only internal ideas, initiatives and drive can take us out of a state of sluggish economic growth. In the Tyumen region, the level of economic growth is slightly higher than the national average, but we understand that we need to work a lot to maintain this pace,» the Governor emphasized.

He also told Tyumen businessmen about the intention to extend the simplified taxation system for entrepreneurs in the Tyumen region until 2023 inclusive. The government will submit the corresponding initiative to the regional Duma in early 2019.

Entrepreneur Dmitry Pukhov suggested to support the production of new products the agro-industrial complex that are in demand in the market. Alexander Moor noted that the agro-industrial sector has been actively developing lately, only the final processing of agricultural products is necessary and the Tyumen authorities rely on the support of such production. «We are ready to consider new forms of support in the agro-industrial complex, given that products must be export-oriented,» the head of the region emphasized.

Speaking about the development of tourism, entrepreneurs introduced the idea of building an exhibition congress center in Tyumen. The representative of the Tyumen business community, Irina Katigarova, spoke about the need to form tourism brands in the region, the development of certain types of tourism – sports, business and medical.

«The idea of building a congress hall has existed for a long time,» the Governor

commented. «At the same time, it is necessary to carefully examine the feasibility of such a decision. In my opinion, it would be good to hold large international and All-Russian exhibitions in the region on a regular basis, which would attract business tourists. Such exhibitions themselves could become the brand of the region».

Alexander Moor supported the idea of creating a regional business school in Tyumen that would work on a full-time basis and would allow not only training start-up entrepreneurs, but also improving the skills of experienced businessmen.

The Governor considered the issue of franchise support for regional networks to be up to date. «The topic of business development through a franchise was not invented by us, the whole world lives this way. Therefore, you can take an existing model with a clear result and take up the development of regional franchises. It is also important to encourage entrepreneurs to use local franchises,» he commented.

In the opinion of the participants of the strategic session, the creation of private-state industrial parks can be a good help for the further development of enterprises, which for one reason or another are forced to move from rented space. This idea, according to Mr Moor, has long been discussed in the government, and the appeals of entrepreneurs motivated the government to accelerate the pace of its implementation.

«The business community is the most creative part of our population, which is able to clearly formulate problems and ways to solve them. Moreover, it is important to learn to solve not only private tasks, but also to find system solutions for the development of entire

sectors of the economy. I am sure that all ideas will benefit the development of our business and the economy as a whole,» the Governor summed up.

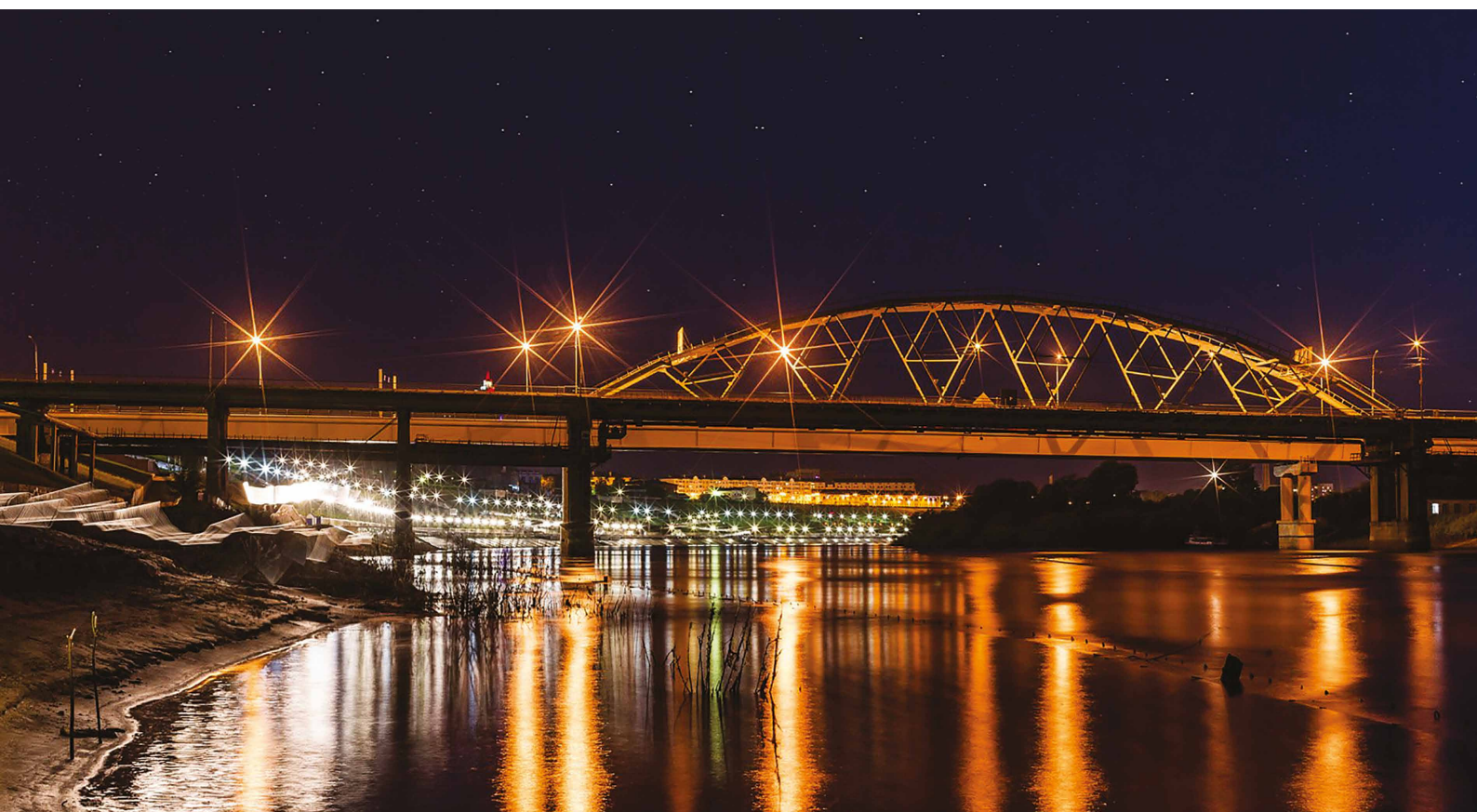
THE INDEX OF INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE TYUMEN REGION IN JANUARY - NOVEMBER REACHED 109.9%

The growth of industrial production is mainly ensured by the high rates of development of the manufacturing industry – 109%. The highest growth rates in the sector were recorded in the production of other finished products (1.9 times), medicines and materials used for medical purposes (134.3%), computers, electronic and optical products (128.5%), metallurgical production (120.3%), production of rubber and plastic products (107.5%), motor vehicles, trailers and semi-trailers (107.3%), printing and copying media (107.1%), food production (106%).

The index of mineral extraction was 112.8%. The high growth rates are due to the «low base» of last year, when an agreement with OPEC countries on limiting oil production was in force.

«The share of industry in the structure of our economy exceeds 30 percent, and only ten years ago it was less than ten. Industrial growth is an indicator of many years of systemic teamwork, the results of which cannot be obtained in one year. We are moving in all directions. The most important thing is the development of the economy, because without the economy it is impossible to solve all the other tasks,» said Governor Alexander Moor.

**Based on the materials:
www.admtyumen.ru**



ГЛАВНОЕ – БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДРУГ ДРУГУ

Тюменская область – особый, стремительно развивающийся регион страны, в котором уверенно себя чувствует бизнес, комфортно инвесторам, теплеет инвестиционный климат и увеличивается благосостояние жителей. В качестве доказательства – субъект занимает первые строчки по итогам федеральных исследований, результатов опросов населения, звучат положительные оценки о нем в мнениях экспертов. Большая заслуга этого успеха в активности самого бизнеса, который объединила Торгово-промышленная палата Тюменской области. О деятельности этой некоммерческой организации – в интервью с президентом ТПП региона Эдуардом Абдуллиным.



— Эдуард Раильевич, какими лучшими практиками может гордиться Союз «Торгово-промышленная палата Тюменской области»?

— Первая практика в том, что мы профессионально развились в части экспортной деятельности. Практически весь 2018 год Союз «Торгово-промышленная палата» совместно с Центром поддержки экспорта региона работала над реализацией проекта «Экспортный марафон». Он включал несколько десятков бизнес-миссий в перспективные для торговли регионы страны и иностранные государства, участие в зарубежных выставках, образовательных семинарах для действующих и потенциальных экспортеров. За восемь месяцев нашей работы тюменский бизнес смог заключить более тридцати внешнеэкономических контрактов на сумму более 150 млн рублей. И мы уверены, что это только начало пути.

Еще один значимый успех — интенсивное развитие направления, связанного со строительством. Последние три года Торго-

во-промышленная палата специализируется на осуществлении строительно-технической экспертизы, наработан хороший опыт и компетенции, создано мощное ядро высокопрофессиональных экспертов.

Ну, и третье, это работа, связанная с организацией и проведением строительного контроля на объектах при реализации инвестиционных и иных проектов. Это также новое направление нашей деятельности, которое пользуется повышенным интересом со стороны бизнеса. Я бы назвал его своего рода открытием, одним из самых главных из всех профессиональных навыков и проектов, реализованных недавно.

— Вы отметили, что вам удалось заключить экспортных договоров на сумму 150 млн рублей. Что вы предлагаете на экспорт?

— В Тюменской области достаточное количество перспективных предприятий, способных производить и продавать качественную продукцию за рубеж. Они предлагают большую линейку товаров. Особым спросом

сегодня пользуются строительные материалы, оборудование. Недавние поездки в Иран, Вьетнам, Туркменистан, Катар, Арабские Эмираты тюменских предприятий, организованные усилиями наших специалистов, показали востребованность нефтегазового и нефтегазосервисного оборудования, продуктов питания и сельхозназначения.

— Если вернуться непосредственно к вашей деятельности: в чем, по-вашему, заключается специфика регионального бизнеса, с какими проблемами он чаще всего сталкивается и какие пути решения может предложить Союз, который изначально создавался как инструмент помощи предпринимателям?

— Мы в этом ключе работаем все 26 лет с момента образования организации: помогаем предпринимателям в решении проблем, являемся связующим звеном между бизнесом и властью – площадкой, на которой бизнес формирует свои предложения, озвучивает проблемы и доносит их до правительства региона и каждого муниципалитета.

Если говорить о проблемах, то специфика нашего региона заключается в его территориальном расположении. Тюменская область находится в отдалении от рынков сбыта как европейских, так и стран Ближнего Востока, Китая. Регион не имеет выхода к каким бы то ни было морским портам, автомобильная логистика не дешевая, и в этом заключается основная проблема регионального бизнеса – проблема реализации и сбыта из-за транспортной удаленности.

Просчитав возможные пути решения этого вопроса, мы совместно с правительством Тюменской области пришли к выводу о рассмотрении возможности компенсации затрат предпринимателям, занимающимся экспортом и удаленной транспортировкой своей продукции, до границы Российской Федерации. И это только одна из мер государственной поддержки, но она самая действенная и на сегодняшний момент наиболее актуальная.

— Отдельная серьезная тема – привлечение в регион инвестиций. Насколько хорошо у вас налажено партнерство с зарубежными инвесторами?

— Главное для нас не в том, чтобы найти инвестора, а в том, чтобы заинтересовать его. Поскольку мы являемся оператором проекта «Экспортный марафон», то чаще всего инвесторы обращаются к нам сами – с просьбой помочь в выборе площадки, в сопровождении проекта, в экономических расчетах, рассказать о мерах государственной поддержки, которая существует на территории нашего региона. И мы такие услуги оказываем.

— А с какими проектами они приходят в регион?

— Проекты разные: по открытию локального производства своей продукции, расширению производств на территории России, кто-то приходит, чтобы приобрести предприятие и затем его перепрофилировать, кто-то приходит с предложением о строительстве объектов культурно-досугового направления. Тюменская область – это территория, где может быть реализован любой проект.

— Компании каких стран у вас уже представлены?

— Мы традиционно работаем с немецким бизнесом – наибольшее количество обращений от потенциальных инвесторов поступает именно из Германии. Большой запрос идет со стороны Китая и Казахстана. Ну и, конечно, мы работаем с российскими компаниями из центральной части России, которые масштабируют свой бизнес, продвигаясь на восток в сторону региона с достойным уровнем жизни, с растущей экономикой и высокими зарплатами.

— Есть такие общественные организации, которые не заинтересованы в количественном увеличении членских единиц. На что вы обращаете внимание – на количественный либо на качественный состав структуры вашего Союза?

— Для нас в первую очередь важен вопрос полезности друг другу. Предприятие, которое становится нашим членом, должно обязательно иметь от этого пользу.

В то же время и мы желаем получать от предприятия активную обратную связь, хотим видеть его участником наших меропри-

ятий и программ. Эти два условия и являются залогом крепкой и эффективной членской базы. Мы никому не отказываем, среди наших участников как представители крупного бизнеса, производственного, так и малое предпринимательство, всего более 300 членов палаты.

— С какими планами вы входите в новый год?

— Поскольку сейчас в России проектам, связанным с поддержкой и развитием экспорта, уделяется особое внимание, то мы, разумеется, планируем развиваться и усиливаться именно в этом направлении.

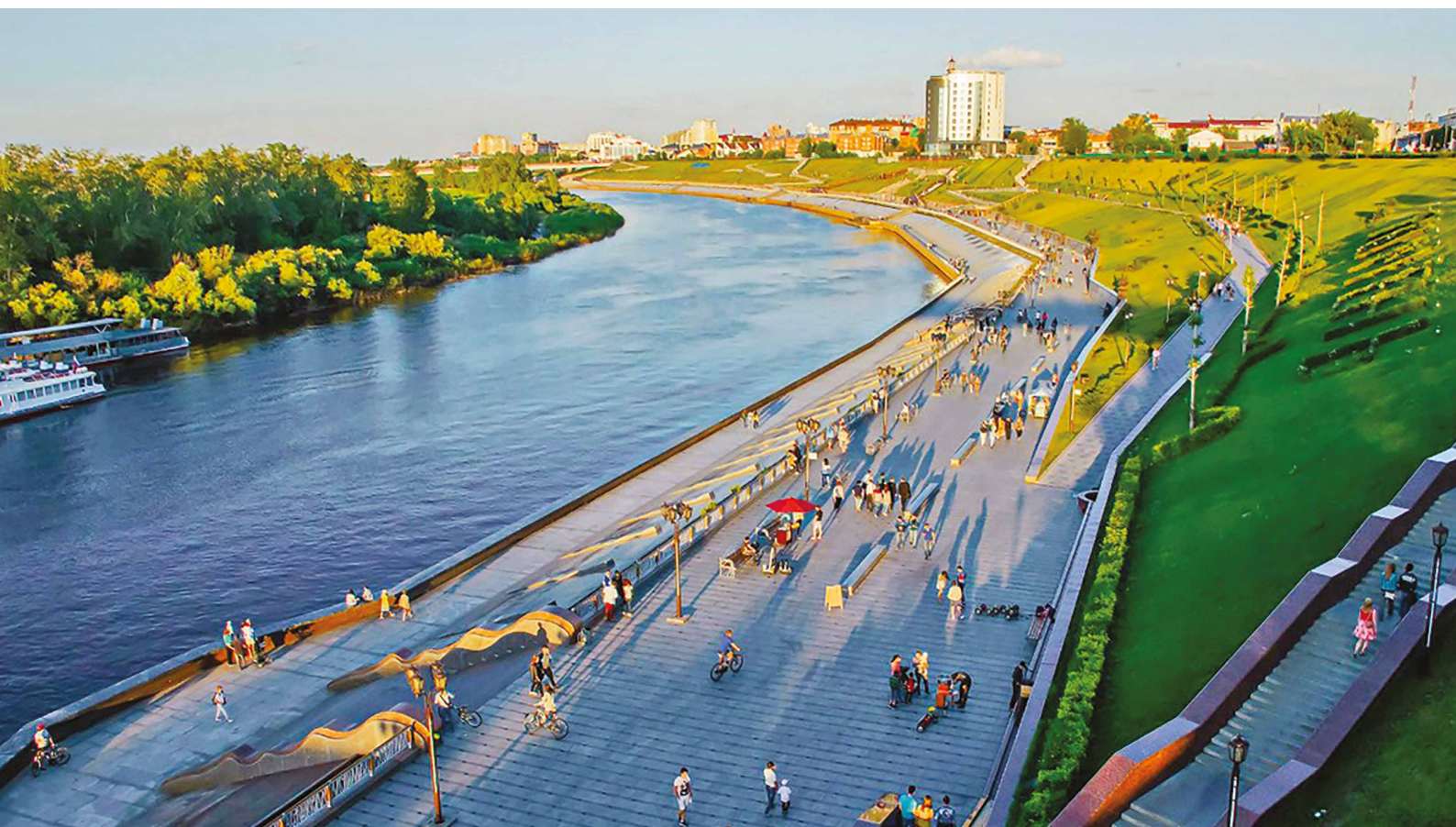
Планируем дальше разрабатывать и реализовывать проект в формате «Экспортного марафона» совместно с Российским экспортным центром, с Министерством экономического развития. В планах расширение линейки экспертиз, которые мы готовы предложить предпринимателям и даже государственным органам власти.

Ну и, наконец, в следующем году планируем усилить акцент на развитии отделения Международного коммерческого арбитражного суда в Тюмени, чтобы предприниматели почувствовали его выгодные преимущества в решении споров, в отличие от традиционной системы федеральных судов.

Не оставим без внимания и социальную деятельность, наше участие в региональном проекте «Ключ к жизни».

Словом, задачи перед нами стоят масштабные, мы нацелены на эффективность и развитие вместе с успешным бизнесом Тюменской области.

Мария Башкирова



THE MAIN THING IS TO BE USEFUL TO EACH OTHER

The Tyumen region is a special, rapidly developing region of the country in which business feels confident, it is comfortable for investors, the investment climate warms up and the well-being of residents increases. As evidence – the region occupies top lines in the results of federal studies, in population polls, there are its positive assessments in the opinions of experts. The great merit of this success is in the activity of the business itself, which was united by the Chamber of Commerce and Industry of the Tyumen region. This is an interview with Eduard Abdullin, President of the Chamber of Commerce and Industry of the region, on the activities of this non-profit organization.



– Mr Abdullin, what best practices can the Union of the Chamber of Commerce and Industry of the Tyumen region be proud of?

– The first practice is that we have professionally developed in terms of export activities. For almost the entire 2018, the Union of the Chamber of Commerce and Industry together with the Regional Export Support Center worked on the implementation of the Export Marathon project. It included several dozens of business missions in the promising regions of the country and foreign countries, participation in foreign exhibitions, educational seminars for existing and potential exporters. In the eight months of our work, the Tyumen business was able to conclude more than thirty foreign economic contracts worth more than 150 million rubles. And we are sure

that this is only the beginning.

Another significant success is the intensive development of the construction industry. For the last three years, the Chamber of Commerce and Industry has specialized in building and technical expertise, it has gained good experience and competence, and has created a powerful team of highly professional experts.

And third, this is work related to the organization and conduct of construction control at the facilities during the implementation of investment and other projects. This is also a new area of our activity, which enjoys increased interest from the business. I would call it a kind of discovery, one of the most important of all professional skills and projects implemented recently.

– You mentioned that you managed to

conclude export contracts in the amount of 150 million rubles. What do you offer for export?

– There is a sufficient number of promising enterprises capable of producing and selling high-quality products abroad in the Tyumen region. They offer a broad line of products. Construction materials and equipment are in special demand today. Recent trips of Tyumen enterprises to Iran, Vietnam, Turkmenistan, Qatar, and the United Arab Emirates, organized by our specialists, have shown the relevance of oil and gas and its service equipment, food products and products for agricultural use.

– Let's return directly to your activity: what, in your opinion, is the specificity of regional business, what problems does it most often face and what solutions can

the Union offer, which was originally created as a tool to help entrepreneurs?

– We have been working in this manner for all 26 years since the establishment of the organization: we help entrepreneurs solve problems, we are the link between business and government – the platform where business forms its proposals, voices problems and communicates them to the government of the region and each municipality.

If we talk about the problems, the specificity of our region lies in its location. The Tyumen region is located far from the markets of both European and Middle Eastern countries, China. The region has no access to any seaports, automobile logistics is not cheap, and this is the main problem of the regional business – the problem of sales and distribution due to transportation distance.

Having considered possible solutions to this issue, we, together with the government of the Tyumen region, came to the conclusion that we should consider the possibility of compensating expenses to entrepreneurs who export and transport their products to the border of the Russian Federation. And this is only one of the measures of state support, but it is the most effective and at the moment the most relevant.

– A separate serious issue is attracting investments to the region. How well do you work with foreign investors?

– The main thing for us is not to find investors, but to interest them. Since we are the operator of the Export Marathon project, most often investors turn to us themselves – asking for

help in choosing the site, accompanying the project, in economic calculations, to talk about government support measures that exist in our region. And we provide such services.

– And with what projects do they come to the region?

– The projects are different: on opening local production of their products, expanding production in Russia, someone comes to acquire an enterprise and then convert it, someone comes with a proposal to build cultural and leisure facilities. The Tyumen region is a territory where any project can be implemented.

– Companies from which countries do you already have?

– We traditionally work with the German business – the largest number of requests from potential investors comes from Germany. A considerable demand comes from China and Kazakhstan. And, of course, we work with Russian companies from the central part of Russia, which scale their business, moving east towards the region with a decent standard of living, with a growing economy and high wages.

– There are public organizations that are not interested in a quantitative increase in the number of members. What are you paying attention to – the quantitative or qualitative composition of the structure of your Union?

– For us, first of all, the question of the mutual benefit is important. An enterprise that becomes our member must benefit from it.

At the same time, we also want to receive

active feedback from the company; we want to see it as a participant in our events and programs. These two conditions are the key to a strong and efficient membership base. We do not refuse anyone, among our participants as representatives of large business, production, and small business, in total more than 300 members of the Chamber.

– What are your plans for the new year?

– Since Russia is currently paying special attention to projects related to the support and development of exports, we, of course, plan to develop and strengthen this area.

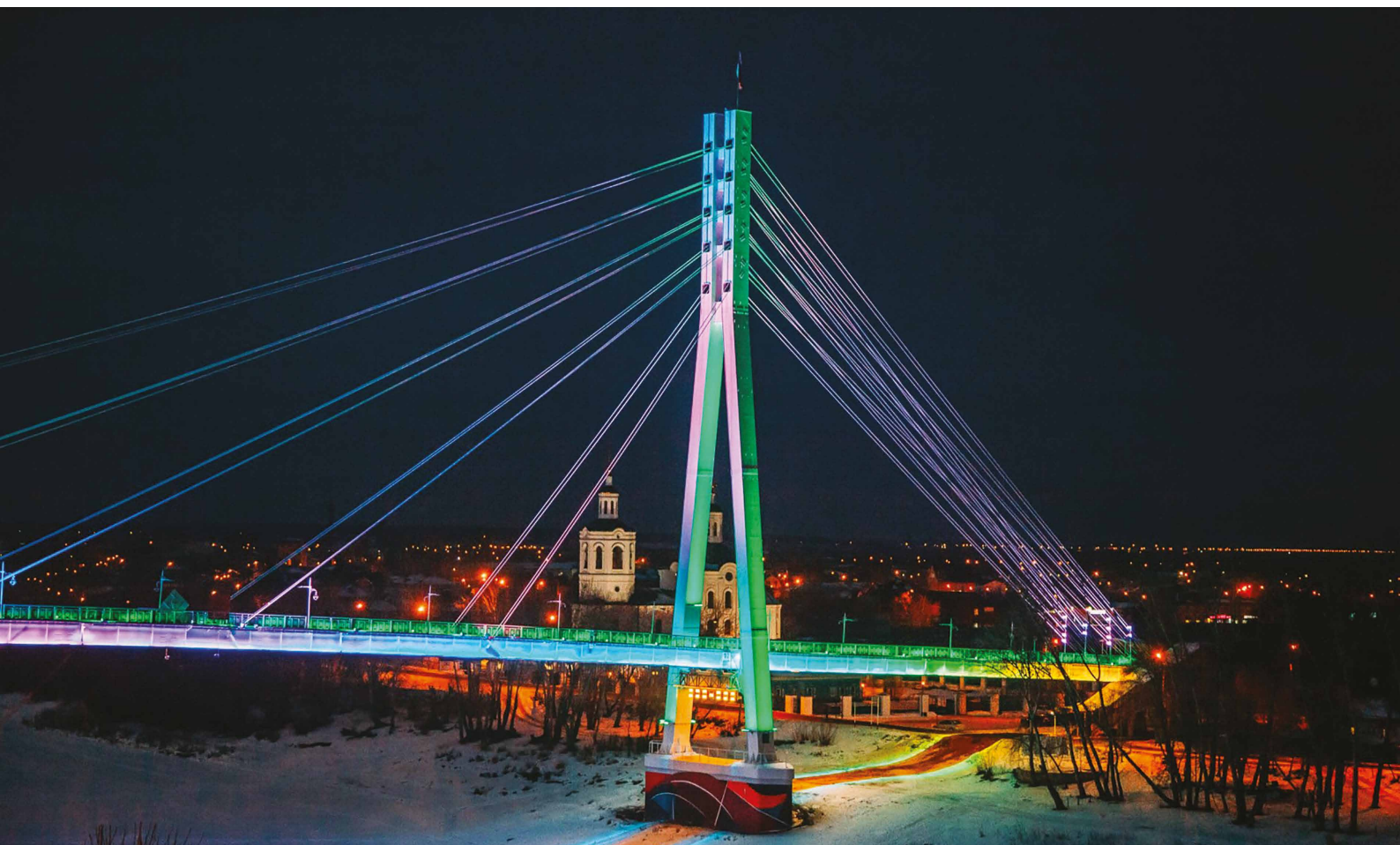
We plan to further develop and implement the project in the format of the Export Marathon together with the Russian Export Center, and the Ministry of Economic Development. There are plans to expand the range of expertise that we are ready to offer to entrepreneurs and even government bodies.

And finally, next year we plan to focus more on the development of the branch of the International Commercial Arbitration Court in Tyumen, so that businessmen feel its beneficial advantages in resolving disputes, unlike the traditional system of federal courts.

We will not disregard social activity, our participation in the regional project Klyuch K Zhizni.

In short, we face ambitious tasks, we are focused on efficiency and development, along with the successful business of the Tyumen region.

Maria Bashkirova



ФОНД
ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



ЛИДЕР НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА – ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

В 2016 году Тюменская область занимала в Национальном рейтинге пятое место, в 2017 году - шестое. В интегральном рейтинге 2018 года регион оторвался от конкурентов на 12 баллов. В рейтинге российских городов, подготовленном Финансовым университетом при Правительстве РФ, Тюмень вновь стала лидером по качеству жизни. Вторую строчку занял Грозный, Москва - только на третьем месте.



Одним из главных аспектов, сыгравших решающую роль в развитии Тюменского региона, является инвестиционный климат. Мы говорим с генеральным директором Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» Андреем Шальневым: о работе агентства, о том, какие задачи необходимо решать для, так сказать, «закрепления результата».

- Расскажите, пожалуйста, в связи с чем возникла необходимость создания вашего инвестиционного агентства? Что оно представляет собой сегодня? С чего начинало свою деятельность?

- Инвестиционное агентство Тюменской области сформировано на базе Фонда развития и поддержки предпринимательства в 2013 году. Деятельность Инвестиционного агентства направлена на привлечение инвестиций в регион и на помощь всем инвесторам - без разделения их по объему инвестиций.

Инвестиционное агентство оказывает поддержку предпринимателям по четырем основным направлениям:

• Организационное

Сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна», содействие в решении вопросов, например, получения разрешения на строительство, газификацию, электроснабжение и т.д.

• Финансовое

Действует ряд программ финансирования, в том числе целевые займы под 3% годовых, программа поручительств «Гарантийный фонд».

• Имущественное

Содействие в предоставлении земельных участков без торгов для реализации масштабных инвестиционных проектов

• Информационное

Консультации предпринимателям, проведение обучающих мероприятий для бизнеса.

- В какого рода поддержке нуждается предпринимательство чаще всего - финансовой, юридической и правовой, информационной?

- Если говорить про консультации, то ежегодно Инвестиционное агентство оказывает предпринимателям более 5 тысяч консультаций. В основном к нам обращаются с финансовыми и юридическими вопросами.

Стабильно высоким спросом пользуется субсидирование лизинга и микрозаймы. Микрозаймы особенно популярны в муниципалитетах Тюменской области.

- Расскажите о ваших проектах, реализованных в 2018 году. Какие из них составляют предмет особой гордости?

- В этом году в регионе открылось 11 производств. Среди крупных проектов – открытие мусоросортировочного завода ООО «ТЭО» в Тюмени, завершение строительства третьей очереди Антипинского нефтеперерабатывающего завода, открытие первого этапа завода по производству мороженого ООО «Ландис» в индустриальном парке «Боровский», открытие первого этапа завода по лесозаготовке и деревообработке ООО «Ровиал» в Уватском районе.

Еще целая серия крупных инвестиционных проектов реализуется в данный момент:

- Строительство третьей очереди тепличного комплекса «Тюмень Агро» в Тюменском районе, объем инвестиций – 5 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 312.

- Строительство центра исследования пластических систем ООО «Газпромнефть-Снабжение» в Тюмени, объем инвестиций – 3 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 90.

- Строительство научно-технического центра ООО «НОВАТЭК НТЦ» в Тюмени, объем инвестиций – 1 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 30.

- Строительство молочного комплекса ООО «Петелино» в Ялуторовском районе, объем инвестиций – 1,2 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 49.

- А что вы можете предложить начинающим предпринимателям?

- Инвестиционное агентство реализует целую серию образовательных проектов, в рамках которых начинающие предприниматели могут усилить свои компетенции. Участие в них абсолютно бесплатное. Например, реализуются совместные проекты с федеральной платформой для предпринимателей «Деловая среда», Корпорацией МСП, семинары «Шаг за шагом».

Наши сотрудники готовы оказать всестороннюю консультационную помощь начинающим бизнесменам, помочь им в сопровождении их проектов.

- Расскажите о механизмах взаимодействия Тюменской области с иностранными инвесторами. Чем их может заинтересовать регион?

- Безусловно, у иностранного бизнеса высокий интерес к региону. Сферы интереса различны – агропромышленный комплекс, сервисные услуги в нефтегазовом секторе, строительная индустрия. За последние 10 лет в регионе реализовано 9 крупных проектов с иностранным участием.

Есть множество факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Тюменской области. Это и высокая платежеспособность населения, развитая инфраструктура, система подготовки кадров, комплексная финансовая поддержка и пр.

Конкуренция между регионами, в том числе за иностранных инвесторов, год от года усиливается.

В нашем регионе проделана серьезная работа по работе с инвесторами. Тюменская область – лидер Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. И это тоже наше конкурентное преимущество!

- Чем вам интересно социальное предпринимательство?

- Мы заинтересованы в развитии и тиражировании успешных бизнес-проектов, в социальной сфере в том числе. Социальные предприниматели зарабатывают для того, чтобы решать проблемы, которыми занимаются.

В рамках Инвестиционного агентства функционирует Центр инноваций социальной сферы.

В нашем регионе реализуется Школа социального предпринимательства. В этом году проект проводился в Тобольске, Ишиме, Заводоуковске и Тюмени. Это специальная обучающая программа, в рамках которой заинтересованные слушатели, начинающие и действующие предприниматели, представители социально ориентированных некоммерческих организаций обучаются технологиям запуска, продвижения и развития бизнес-проектов в социальной сфере, получают знания в области правовых и финансовых основ бизнеса, узнают о государственной поддержке социального предпринимательства, знакомятся с успешными социально-предпринимательскими кейсами.

- С чем связываете планы и перспективы?

- Основная цель всей нашей работы – создание новых предприятий, новых рабочих мест, комфортных условий для ведения бизнеса. Именно в этом и заключаются наши планы на будущее!

Мария Башкирова

Для справки:

Крупные инвестиционные проекты с иностранным участием, реализованные в Тюменской области за последнее время:

- Организация производства оборудования и комплектующих для нефтедобычи, развитие научно-методической, учебной и технологической инфраструктуры нефтедобывающего комплекса в Тюменской области компании Schlumberger;
- Завод по производству буровых установок типа HR 5000 компании BENTEC Drilling & Oilfield Systems;
- Завод по производству нефтепогружного силового кабеля и оборудования для закачивания и ремонта скважин в г. Тюмень компании Baker Hughes;
- Завод по производству красок, штукатурок, грунтовок марки BITEK в г. Заводоуковске;
- Создание производства современных функциональных молочных продуктов DANON в России на базе молочного комбината «Ялуторовский»;
- Завод по изготовлению перфорационных кумулятивных зарядов и специальных детонирующих шнуров компании DYNAenrgetics в Нижнетавдинском муниципальном районе;
- Завод по производству энергоэффективных теплоизоляционных материалов в г. Тюмень компании Knauf Insulation;
- Завод по производству сухих строительных смесей и добавок в бетоны компании MC-Bauchemie;
- Инвестиционный проект компании «Шаттдекор» по размещению в г. Тюмень производства декоративных покрытий (меламиновые и финиш-пленки) для мебельной индустрии компании Shattdecor.

LEADER OF THE NATIONAL RATING – THE TYUMEN REGION

In 2016, the Tyumen region ranked fifth in the National rating, in 2017 – the sixth. In the integral ranking of 2018, the region has outstripped its competitors by 12 points. In the rating of Russian cities prepared by the Financial University under the Government of the Russian Federation, Tyumen again became the leader in the quality of life. The second line was occupied by Grozny, Moscow – only in the third place.



One of the main aspects that have played a decisive role in the development of the Tyumen region is the investment climate. We are talking with Andrey Shalnev, CEO of the Fund Investment Agency of the Tyumen Region, about the work of the agency, what tasks need to be solved for, so to speak, «consolidating the result».

– Please, can you tell us why it became necessary to create your investment agency? What is it today? Where did it start its activity?

– The Investment Agency of the Tyumen region was formed on the basis of the Fund for the Development and Support of Entrepreneurship in 2013. The activity of the Investment Agency is aimed at attracting investments to the region and at helping all investors – without dividing them by the volume of investments.

The Investment Agency provides support to entrepreneurs in four main areas:

- **Organizational**

Support of investment projects on the principle of a «single window», assistance in

resolving issues, for example, obtaining permits for construction, gasification, electricity, etc.

- **Financial**

There is a number of financing programs, including special-purpose loans at 3% per annum, the guarantee program «Guarantee Fund».

- **Property**

Assistance in the provision of land without bidding for the implementation of large-scale investment projects.

- **Informational**

Consultations for entrepreneurs, training for business.

– What kind of support does entrepreneurship most often need – financial, legal or informational?

– If we talk about consultations, then the Investment Agency provides entrepreneurs with more than 5 thousand consultations annually. Mostly they turn to us with financial and legal issues.

There is a substantially high demand for leasing subsidies and microloans. Microloans are especially popular in the municipalities of the Tyumen region.

– Tell us about your projects implemented in 2018. Which of them is the subject of particular pride?

– This year, 11 production facilities were opened in the region. Major projects include the opening of a waste sorting plant of TEO LLC in Tyumen, the completion of the construction of the third stage of the Antipinsky oil refinery, the opening of the first stage of the plant for the production of ice cream of Landis LLC in the industrial park Borovsky, the opening of the first stage of the plant of Rovial LLC for timber and woodworking in the Uvat district.

A whole line of large investment projects is currently underway:

- Construction of the third stage of the Tyumen Agro greenhouse complex in the Tyumen district, the volume of investments – 5 billion rubles, the number of jobs created – 312.

- Construction of the center for the study of reservoir systems of Gazpromneft-Snabzheniye LLC in Tyumen, the volume of investments – 3 billion rubles, the number of jobs created – 90.

- Construction of the scientific and technical center of NOVATEK NTC LLC in Tyumen, the volume of investments – 1 billion rubles, the number of jobs created – 30.

- Construction of the dairy complex of Petelino LLC in the Yalutorovsky district, the volume of investments – 1.2 billion rubles, number of jobs created – 49.

- And what can you offer aspiring entrepreneurs?

- The investment agency implements a whole series of educational projects, within which aspiring entrepreneurs can strengthen their competencies. Participation in them is absolutely free. For example, joint projects are being implemented with the federal business platform for entrepreneurs Delovaya Sreda, Corporation MSP, and Shag Za Shagom seminars.

Our employees are ready to provide all kinds of consulting assistance to aspiring businessmen, to help them in accompanying their projects.

- Tell us about the mechanisms of interaction of the Tyumen region with foreign investors. What may interest them in the region?

- Of course, foreign business is interested in the region. The areas of interest are different – agriculture, services in the oil and gas sector, the construction industry. Over the past 10 years, 9 large projects with foreign participation have been implemented in the region.

There are many factors that have impact on the investment attractiveness of the Tyumen region. They include high solvency of the population, developed infrastructure, a system of personnel training, comprehensive financial support, etc.

Competition between regions, including for foreign investors, is increasing year by year.

In our region, serious work has been done on working with investors. The Tyumen region is the leader of the National rating of the state of the investment climate in the regions of the Russian Federation. And this is also our competitive advantage!

- Why are you interested in social entrepreneurship?

- We are interested in the development and replication of successful business projects, in the social sphere as well. Social entrepreneurs earn in order to solve the problems they are engaged in.

The Social Innovation Center functions within the framework of the Investment Agency.

In our region, the School of Social Entrepreneurship is being implemented. This year the project was carried out in Tobolsk, Ishim, Zavodoukovsk and Tyumen. This is a special training program in which interested students, start-up and current entrepreneurs, representatives of socially-oriented non-profit organizations learn how to start, promote and develop business projects in the social sphere, gain knowledge in the field of legal and financial business foundations, learn about government support for social entrepreneurs, get acquainted with successful socio-entrepreneurial cases.

- What are your plans and prospects?

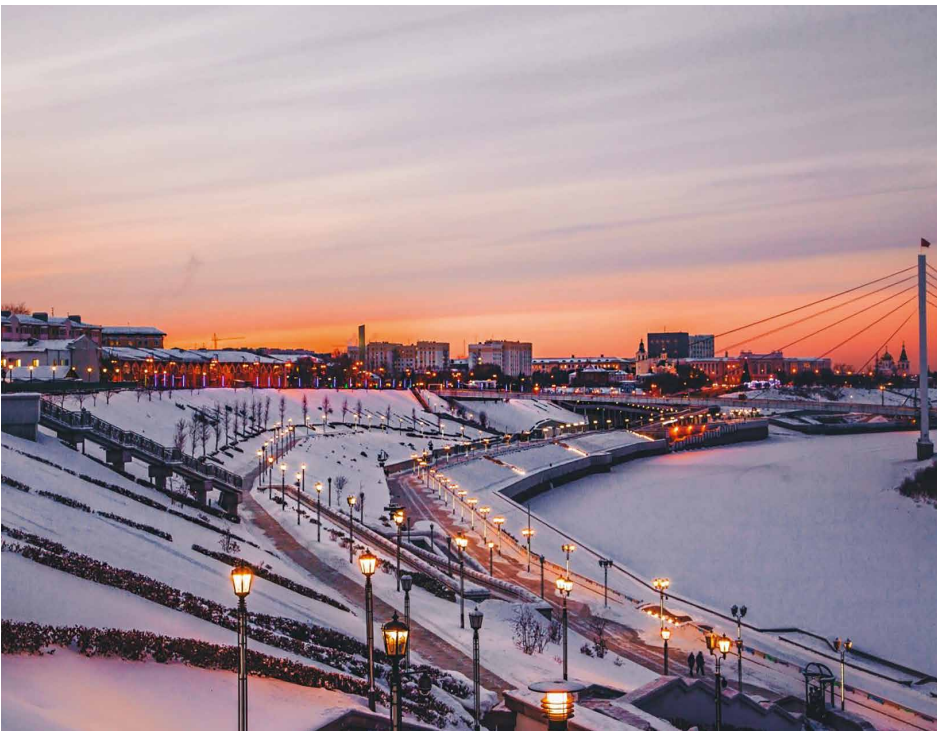
- Our main goal is the creation of new enterprises, new jobs, comfortable conditions for doing business. That's what our future plans are!

Maria Bashkirova

For reference:

Major investment projects with foreign participation, implemented in the Tyumen region lately:

- Organization of production of equipment and components for oil production, development of scientific, methodical, educational and technological infrastructure of the Schlumberger oil-producing complex in the Tyumen region;
- Plant for the production of drilling equipment type HR 5000 of the company BENTEC Drilling & Oilfield Systems;
- Plant for the production of oil-submersible power cable and equipment for pumping and repairing wells in Tyumen of Baker Hughes;
- Plant for the production of paints, plasters, primers of the brand BITEX in Zavodoukovsk;
- Creation of the production of modern functional dairy products DANON in Russia on the basis of the Yalutorovsky dairy plant;
- Factory for the manufacture of perforating cumulative charges and special detonating cords of the company DYNAenrgetics in the Nizhnetavdinsky municipal district;
- Plant for the production of energy-efficient thermal insulation materials Knauf Insulation in Tyumen;
- Plant for the production of dry building mixes and additives for concrete of the company MC-Bauchemie;
- The investment project of the Shattdecor company for placing in the city of Tyumen the production of decorative coatings (melamine and finish films) for the furniture industry.



СИБИРСКИЙ ЛИДЕР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Сегодня квартирный вопрос остро стоит для многих жителей России. Причем продажа, покупка или аренда недвижимости подчас сопряжены с такими сложностями и неожиданностями, что можно в буквальном смысле озвереть. Избежать головной боли при решении жилищных вопросов помогают риэлторские компании. Бывает, что люди опасаются к ним обращаться, и совершенно напрасно. Чтобы получить максимальный эффект от сотрудничества со специалистом, нужно всего лишь сделать правильный выбор компании и лица, помогающего в сделке с недвижимостью.



Одной из компаний, на которую действительно можно положиться, является фирма «Этажи» — федеральный игрок рынка риэлторских услуг, начавший свой путь в Тюмени 18 лет назад и добившийся значительных успехов на этом поприще не только в России, но и за рубежом. Как сибирской фирме удалось покорить отечественный рынок и стать его лидером, рассказывает основатель и директор компании «Этажи» Ильдар Хусаинов.

— Ильдар Борисович, можете ли вы назвать пять самых интересных, на ваш взгляд, фактов о компании?

— Это, во-первых, то, что компания работает в 80 городах и в пяти странах. Свой путь она начинала в Тюмени, где и по сей день располагается головной офис. Такое положение дел, когда управление осуществляется из Сибири, а не из Москвы или Питера, является достаточно необычным для российских компаний.

Во-вторых, компания «Этажи» — это мощный современный инструмент по работе с квартирами, ипотекой и страховкой. Во всех этих направлениях у нас задействованы сильные специалисты. В какой-то степени «Этажи» можно назвать интернет-компанией, потому что по статистике наш сайт посещает более 2 миллионов человек в месяц, и на данный момент состоялось уже более двухсот тысяч установок нашего мобильного приложения. Мы очень много времени и внимания уделяем искусственному интеллекту, поэтому в компании работает более 120 программистов. Считаем, что мы нашли хорошую модель связи риэлторского и IT-бизнеса.

Самый главный факт о нас с позиции клиента — это гарантированная безопасность сделки, то есть мы несем полную финансовую ответственность по сделке купли-продажи. Если у клиента что-то не получается, мы возмещаем всю сумму. Это

то, что делает нас интересными для покупателей.

Четвертый факт: у компании «Этажи» ценообразование фиксированное, из-за чего некоторые даже считают, что мы демпингуем стоимость наших услуг. На самом деле мы просто грамотно просчитали, какая цифра оптимальна. Риэлторский бизнес традиционно считается достаточно непрозрачным, а у нас, напротив, работает принцип открытости для клиента. Все расценки на услуги компании находятся в свободном доступе, их можно найти на сайте. Так что каждый может посчитать, из чего складывается стоимость наших услуг. Это серьезное конкурентное преимущество.

И пятое: компания «Этажи» состоит в партнерских отношениях с большим числом организаций. Это федеральные и региональные застройщики и банки, всего более 1000 партнеров по стране.

Это для нас - очень важная составляющая бизнес-модели, поэтому мы уделяем пристальное внимание взаимодействию с нашими партнерами.

— **Давайте поговорим об истории и работе «Этажей» — с чего все началось и что достигнуто на данный момент?**

— Начинали мы в 2000 году в Тюмени с маленького офиса. По иронии судьбы первые два года он находился в подвале. Сейчас «Этажи» — это большая система или, если угодно, отлаженная машина, которая заключает десятки тысяч сделок в год. Компания является самым эффективным риэлторским агентством в России по версии Сбербанка и ежегодно признается лидером по сделкам у банков-партнеров.

— **Есть ли у компании достижения на конец 2018 года, которыми вы лично гордитесь?**

— Мой личный топ достижений за 2018 год — мы вошли в ТОП-3 франшиз России, уступив только «ДоДо Пицце» и Subway. Далее, мы повысили индекс удовлетворенности клиентов: по 5-балльной шкале наш результат впервые составляет 4,75, индекс NPS (индекс готовности рекомендовать) составил 82%. Для нас это серьезные показатели. Компания финансово стабильна и устойчива, и я считаю, что в наше время это очень важный фактор. Как можете видеть, мы не перегибаем палку по маржинальности и не боимся инвестировать в развитие предприятия.

— **Вопрос о кадрах: чем уникальны сотрудники компании «Этажи»? Что им помогает привлекать клиентов в российских городах и за рубежом?**

— Особенность сотрудников компании «Этажи» кроется в пяти базовых принципах их работы и отношении к делу. Это честность, прозрачность, открытость, эффективность и инновационность. Это основополагающие элементы нашей корпоративной культуры, и сотрудники, которые принимают их в качестве своих ценностей, успешно находят и реализуют себя в «Этажах». Клиенты это чувствуют, и в этом кроется залог успеха.

— **Какова, на ваш взгляд, сейчас ситуация на рынке недвижимости в Тюмени и в общем по России? Есть ли региональная специфика? Есть ли различия с положением дел в Москве и Санкт-Петербурге?**

— Что касается рынка недвижимости России в целом, то в 2018 году он был на подъеме. Скажу даже больше — это был лучший год в развитии нашей отрасли в новейшей истории России (начиная с 1991 года) как по объемам, так и по настроению его участников. Конечно, скоро начнут сказываться изменения, внесенные в Федеральный закон № 214 «Об участии в долевом строительстве» (гражданам дали больше гарантий получения



Компания «Этажи» с 2013 года лидирует среди российских агентств недвижимости по объему совершенных сделок с ипотекой и охвату городов в России и за рубежом. Среди партнеров «Этажей» - более тысячи застройщиков и семидесяти банков.

их квартир, а застройщики получили ряд ограничений своей деятельности и новые механизмы финансового регулирования, к которым придется приспосабливаться), а также некоторые другие ситуации и проблемы, возникшие в последнее время. Все это может привести к тому, что в ближайшие пару или больше лет показатели нынешнего года останутся лучшими на рынке недвижимости России.

Региональная специфика в такой большой стране, как наша, разумеется, есть: рынок недвижимости — это, на мой взгляд, единственный локальный рынок, где цены в Москве и в городе на Дальнем Востоке могут отличаться в 6-7 раз. Такая ситуация — достаточно уникальное явление для других товарных рынков. Опять же, имеется своя региональная специфика в плане законодательной деятельности, а также в плане делового оборота. Рынки недвижимости очень локальны, и, возможно, поэтому очень мало больших риэлторских компаний, которые бы работали, подобно нам, на всей территории России.

— **Какие прогнозы вы можете дать относительно рынка недвижимости и последних изменений в законодательстве, касающихся этой сферы? Какой будет 2019 год для рынка?**

— Давать прогнозы — неблагоприятное занятие, но все же мы считаем, что следующий год по объемам сделок пройдет на уровне минус 10-15% от показателей 2018 года. Также по нашим предположениям

по итогам 2019 года произойдет рост цен в районе 3-8%. Пока что базовый прогноз такой, как будет на практике — посмотрим.

— **Компания «Этажи» уже подвела итоги года? Куда вы намерены двигаться дальше, есть ли совершенно новые проекты и задумки?**

— Итоги 2018 года для компании хорошие, значительно лучше, чем мы ожидали. Что касается проектов: планируем дальше развиваться в IT-сфере, но все-таки главным направлением останется стандартный бизнес, так как потребность в риэлторских услугах по-прежнему очень большая. Что нас подтолкнуло к такому решению? Мы сейчас видим, что многие другие компании, причем не только из нашей отрасли, наоборот, уходят в IT. Возможно, для них это правильно. Данные же опросов наших клиентов, анализ их предпочтений и процент предложения риэлторских услуг говорят о том, что тем, кто к нам обращается, нужен живой человек, в особенности, когда речь идет о дорогих крупных покупках и редких операциях. Потребность в реальном, а не виртуальном знающем специалисте становится все больше и больше в этом море информации и IT-технологий. Мы не сторонники распыления усилий, поэтому будем двигаться в русле нашей бизнес-модели и пробовать смежные проекты. Наше золотое правило: когда ты в чем-то глубоко специализируешься, там ты и силен.

Ульяна Кухтина

SIBERIAN LEADER OF THE REAL ESTATE MARKET

Today the housing problem is acute for many residents of Russia. And selling, buying or renting real estate is sometimes fraught with such complications and surprises that you can literally go crazy. Real estate agencies help to avoid headaches when solving housing issues. It happens that people are afraid to contact them, and it is in vain. To get the maximum effect from cooperation with a specialist, you only need to make the right choice of the company and the person who helps in the real estate transaction.



One of the companies you can really rely on is the agency Etazhi, a federal player in the market of real estate services, which began its work in Tyumen 18 years ago and achieved significant success in this field not only in Russia but also abroad. The founder and CEO of the agency Etazhi Ildar Khusainov speaks about how the Siberian company managed to conquer the domestic market and become its leader.

– Mr Khusainov, can you name five of the most interesting, in your opinion, facts about the company?

– First, this is the fact that the company operates in 80 cities and in five countries. It started its way in Tyumen, where the head office is located to this day. This state of affairs, when management is carried out from Siberia, and not from Moscow or St. Petersburg, is rather unusual for Russian companies.

Second, the company Etazhi is a powerful modern tool for working with apartments, mortgages and insurance. We have strong

specialists involved in all these areas. To some extent, Etazhi can be called an Internet company, because according to statistics, our site is visited by more than 2 million people per month, and at the moment our mobile application have already been installed more than two hundred thousand times. We pay a lot of time and attention to artificial intelligence; therefore, more than 120 programmers work in the company. We believe that we have found a good model of communication between real estate and IT-business.

From the perspective of the client, the most important fact about us is guaranteed security of the transaction, that is, we bear full financial responsibility for the purchase and sale transaction. If the client fails, we will refund the entire amount. This is what makes us interesting for buyers.

The fourth fact: the company Etazhi has fixed prices, so some even believe that we are dumping the cost of our services. In fact, we just correctly calculated which figure is

optimal. Real estate business is traditionally considered to be quite opaque, but we, on the contrary, stick to the principle of openness to the clients of our company. All prices for the company's services are freely available, they can be found on the website. So everyone can calculate what makes up the cost of our services. This is a serious competitive advantage.

And fifth: the company Etazhi is in partnership with a large number of organizations. These are federal and regional developers and banks, in total more than 1000 partners in the country. This is a very important part of our business model, so we pay close attention to the interaction with our partners.

– Let's talk about the history and work of Etazhi – how did it all begin, and what has been achieved so far?

– We started in 2000 from a small office in Tyumen. Ironically, the first two years it was located in a basement. Now Etazhi is a big system or, if you want, a streamlined machine

that makes tens of thousands of transactions per year. The company is the most effective real estate agency in Russia according to Sberbank, and is annually recognized as the leader in transactions with partner banks.

– Does the company have achievements by the end of 2018 that you are personally proud of?

– My personal list of achievements for 2018 – we entered the TOP-3 franchises of Russia, losing only to Dodo Pizza and Subway. Further, we increased the customer satisfaction index: on a 5-point scale, for the first time our result was 4.75, the NPS index (Net Promoter Score) was 82%. These are serious indicators for us. The company is financially stable, and I believe that in our time it is a very important factor. As you can see, we are not overreaching in terms of margins and are not afraid to invest in the development of the company.

– The question about your personnel: why are the employees of the agency Etazhi unique? What helps them to attract customers in Russian cities and abroad?

– The peculiarity of the staff of Etazhi lies in the five basic principles of their work and attitude. They are: honesty, transparency, openness, efficiency and innovation. These are fundamental elements of our corporate culture, and employees who take them as their values successfully find and realize themselves in Etazhi. Customers feel this, and this is the key to success.

– What, in your opinion, is the situation on the real estate market in Tyumen, and, more broadly, in Russia? Are there any regional specifics? Are there any differences with the situation in Moscow and St. Petersburg?

– As for the real estate market in Russia as a whole, in 2018 it was on the rise. I will say even more, it was the best year in the development of our industry in the modern history of Russia (since 1991), both in terms of volume and in the mood of its participants. Of course, changes made to Federal Law № 214 «On Participation in Shared Construction» will soon begin to work (citizens have been given more guarantees of getting their apartments, and developers have received a number of restrictions on their activities and new financial regulation mechanisms, which will have to be adapted), some other matters and problems that have appeared recently. All this may lead to the fact that this year's figures will remain the best in the Russian real estate market in the next couple of years or more.

Of course, there is regional specificity in such a large country as ours: the real estate market is, in my opinion, the only local market where prices in Moscow and in the city in the Far East may differ by 6-7 times. Such a situation is a rather unique phenomenon for other commodity markets. Again, there is a regional specificity in terms of legislative activity, as well as in terms of business turnover. Real estate markets are very local, and perhaps that is why



Since 2013, Etazhi has been leading among Russian real estate agencies in terms of the volume of mortgage deals made and coverage of cities in Russia and abroad. More than a thousand developers and 70 banks are among the partners of Etazhi.

there are very few large real estate companies that would work, like us, throughout Russia.

– What predictions can you make regarding the real estate market and the latest legislative changes in this area? What will 2019 be for the market?

– Giving forecasts is a thankless task, but still we believe that next year in terms of transaction volumes will pass at minus 10-15% of the 2018 figures. Also, according to our assumptions, following the results of 2019, prices will increase in by approximately 3-8%. So far, the basic forecast is the same as in practice – we'll see.

– Has the company Etazhi summed up the year? Where are you going to move on? Are there any completely new projects and ideas?

– The results of 2018 for the company are good, much better than we expected. As for projects: we plan to further develop in the IT

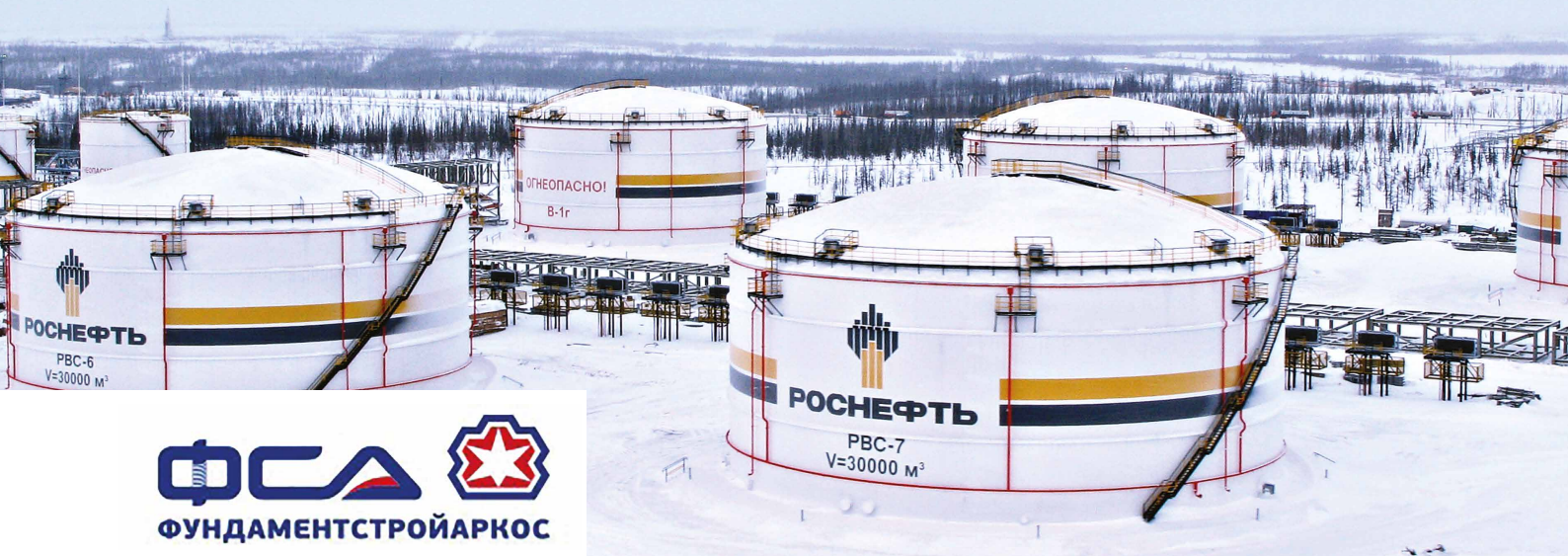
sphere, but, nevertheless, the main focus will remain on standard business, as the need for real estate services is still very large. What prompted us to make this decision? We now see that many other companies, and not only from our industry, on the contrary, go to IT. Perhaps for them it is right. The data of surveys of our clients, analysis of their preferences and the percentage of realtor services offered suggests that those who come to us need a real person, especially when it comes to expensive and large purchases and rare transactions. In this sea of information and IT-technologies the need for a real and not a virtual specialist is becoming stronger. We are not supporters of dispersion of efforts, so we will move in line with our business model and try related projects. Here is our golden rule: when you deeply specialize in something, you are strong there.

Ulyana Kukhtina



ЗАМОРОЗИТЬ МЕРЗЛОТУ

Русский Север год от года приобретает все большее значение для экономики страны. Однако вести любую деятельность в этом суровом краю нелегко по ряду причин, в частности, из-за вечной мерзлоты, которая прямым образом влияет на возможности возведения объектов различного назначения, так необходимых в северных широтах. Тюменская фирма «Фундаментстройаркос» на протяжении многих лет ведет разработку и внедрение технологий строительства в условиях Крайнего Севера. Основатель компании Григорий Долгих почти всю свою жизнь посвятил проблемам разработки высокоэффективных технологий возведения сооружений на мерзлых грунтах, которые позволили бы избежать деформации фундамента.



Системы температурной стабилизации грунтов «ГЕТ» в основании резервуарного парка Ванкорского месторождения. Использование системы «ГЕТ» и «ВЕТ» позволяют строить сооружения на бессвайных основаниях с фундаментами мелкого заложения.

ИЗ ЗЫБКОГО – В НАДЕЖНОЕ

Именно в Тюмени Долгих вплотную подошел к проблемам взаимодействия фундаментов и грунтов в условиях Крайнего Севера, поскольку проектируемые инженерные сооружения должны были стоять на мерзлоте. Многие думают, что под словом «вечная мерзлота» скрывается нечто твердое, надежное, основательно замороженное. На самом деле мерзлота зыбка и неустойчива, ее температура составляет, как правило, всего -1...-3 градуса Цельсия. Обеспечить устойчивость сооружений на таком грунте, не допустив его растепления, – задача не из легких. А ведь две трети территории России размещаются именно в этой зоне, и здесь же сосредоточены крупнейшие месторождения нефти и газа!

Причем все усугублялось еще и такими факторами, как труднодоступность объектов летом, сжатые сроки и высокая стоимость строительства зимой. Было необходимо научиться строить в таких условиях. Григорий Долгих не испугался сложности и взялся за это дело. В середине 1980-х годов он разработал систему «ГЕТ» – горизонтальную есте-

ственнораспространяющую трубчатую систему, которая поддерживает циркуляцию хладагента без применения электроэнергии. Эта система дала возможность избежать размораживания мерзлого грунта и, соответственно, деформации фундамента.

Патент на эту систему оформили в «Гипротюменнефтегазе», а в 1989 году новая технология была впервые апробирована при строительстве резервуаров на Уренгойском месторождении. Она себя отлично зарекомендовала и применяется до сих пор.

РОЖДЕНИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ «АРКОСА»

После распада СССР начался крах устоявшихся связей экономической системы страны. Нефтегазовые компании переживали не лучшие времена, наука же и вовсе оказалась вне сферы интересов как бизнеса, так и государства. Однако Григорий Меркулович, посвятивший всего себя глобальной проблеме, не хотел отступать, понимая большую востребованность своих разработок.

Совместно с коллегами он основал научно-внедренческую фирму «Аркос» («ар-

ктические основания»). По мере расширения сферы деятельности фирмы и задач, которые она выполняла, менялось и название компании, в полной мере отражая эволюцию предприятия. Сейчас фирма называется «Фундаментстройаркос», на ее счету множество уникальных разработок и технологий, которые делают освоение нефтегазовых месторождений Севера более эффективным. Вообще разработка уникальных высокоэффективных и экономичных технологий – конек предприятия.

Положительный опыт Уренгоя нашел продолжение при реконструкции и строительстве объектов Ямбургского, Сандибинского месторождений.

При обустройстве Самбургского месторождения впервые все объекты были построены на основаниях с применением систем температурной стабилизации. Это был прорыв, после которого ни у кого не осталось сомнений – будущее за новой технологией.

В научно-производственном объединении «Фундаментстройаркос» уверены, что с вечной мерзлотой надо не бороться, а использовать ее свойства себе на благо.

ДОСЬЕ

Григорий Меркулович Долгих родился в 1935 году в городе Тавда Свердловской области. В 1953 году, после окончания школы, поступил на металлургический факультет Уральского политехнического института. Окончил вуз в 1958 году и шесть лет отработал на Челябинском лакокрасочном заводе, занимаясь гидрометаллургией.

В аспирантуре Одесского политехнического института защитил кандидатскую диссертацию. Работал в Крыму в НИИ «Йодбром», затем в 1979 г. переехал в Тюмень, где работал в институте «ТюменьНИИгипрогаз» и «Гипротюменнефтегаз».

ООО НПО «Фундаментстройаркос» — первая специализированная компания, которая взялась за комплексное решение задач в области строительства оснований зданий и сооружений в криолитозоне. На сегодняшний день это крупнейшее российское предприятие, занимающееся температурной стабилизацией грунтов полным циклом: от создания проекта и производства термостабилизирующих устройств до их конечного монтажа и последующего мониторинга. Компания имеет самый широкий диапазон технических решений для строительства основания любого типа здания или сооружения в условиях Севера.

Системы температурной стабилизации представляют собой охлаждающие трубы или системы труб, заполненных хладагентом. Они автоматически включаются в работу в зимний период за счет разницы температур грунта и воздуха, перенося естественный холод от надземной конденсаторной части к основанию фундамента. Намороженный за продолжительную зиму грунт не успевает оттаять за короткое северное лето. Устройства являются естественн действующими и не требуют электроэнергии и обслуживания. Использование систем температурной стабилизации, разработанных НПО «Фундаментстройаркос», позволяет повысить надежность основания, уменьшить до 50% бюджет строительства нулевого цикла и сократить сроки запуска объектов. Технические решения отлично зарекомендовали себя при строительстве более 1500 объектов, среди которых промышленные и гражданские здания, резервуарные парки, нефте- и газопроводы, нефтегазовые скважины, плотины и др.

ПОВОД ГОРДИТЬСЯ

Далее последовали такие гиганты, как Бованенковское и Ванкорское месторождения. Здесь впервые были применены опыт строительства укрупненных блокированных зданий и масштабная термостабилизация кустов газовых скважин.

Освоение Ванкорского месторождения потребовало проведения колоссального масштаба работ в сжатые сроки, для выполнения которых «Фундаментстройаркос» был вынужден срочно увеличить производственные мощности практически вдвое и перейти на 3-сменный режим работы. Благодаря этому проекту, был разбит целый ряд важных



Системы температурной стабилизации «ГЕТ» и «ВЕТ» в основании производственных зданий Ванкорского месторождения. Использование данных систем позволяет строить здания блокированного типа.

направлений в области термостабилизации. Среди них — строительство резервуарных парков с емкостями нестандартных больших объемов — двадцать, тридцать тысяч кубометров, которых на Ванкоре было большое количество. Все они были возведены на бессвайных насыпных основаниях с системами охлаждения «ГЕТ» и «ВЕТ». Тем самым были сэкономлены десятки тысяч тонн свай, удалось на два года сократить сроки строительства и ввода объекта в эксплуатацию, а общая экономия достигла более 1 млрд рублей.

Среди важных проектов последних лет можно выделить термостабилизацию основания самого северного трубопровода «Заполярье-Пурпе», укрепление плотины Вилюйской ГЭС-3, строительство оснований международного аэропорта «Сабетта», а также начало обустройства Новопортовского месторождения и Мыса Каменного, Ачимовские отложения Уренгойского месторождения.

НОВЫЙ ПРОЕКТ

В 2017 году «Фундаментстройаркос» приступил к одному из самых сложных проектов — обустройству Чаяндинского месторождения, которое с его уникальными запасами должно стать базой Якутского центра газодобычи. Здесь вечная мерзлота сочетается с относительно высокими температурами, при этом талые грунты сильноопучинистые, что в условиях годового диапазона температур в

85° делает бесполезными любые традиционные решения по укреплению фундаментов. Добавим сюда сильную солнечную радиацию, прогревающую почву, низкую скорость ветра, которая сводит на нет эффект от проветривания подполий, наличие подземной фильтрации воды и карст, а также отсутствие опыта строительства в этом месте. Несмотря на всю сложность задачи, она была успешно выполнена, системы «ВЕТ» и «ГЕТ» обеспечили прочные основания объектам подготовки газа и опорной базы промысла.

С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ

«Фундаментстройаркос» уже более 25 лет специализируется преимущественно на потребностях нефтегазодобывающей промышленности, но в последнее время компанию все больше привлекают новые перспективы работы в области гражданского строительства. Технологии «Фундаментстройаркоса» позволяют строить жилые дома без традиционного проветриваемого подполья (приподнятыми над землей на сваях), а с фундаментами по грунтам как в теплых регионах — это новый подход к застройке северных городов. Вместо него можно оборудовать различные бытовые помещения, теплые парковки, сделать жизнь северян более комфортной, тем самым расширить возможности заселения Ямала, Якутии, Чукотки.

Ульяна Кухтина

TO FREEZE FROST

From year to year the Russian North is becoming increasingly important for the country's economy. However, it is not easy to conduct any activity in this harsh land for a number of reasons, in particular, because of the permafrost, which directly affects the possibilities of erecting objects of various purposes, which are so necessary in northern latitudes. For many years, the company Fundamentstroyarkos from Tyumen has been developing and implementing construction technologies in the conditions of the Far North. The company's founder, Grigory Dolgikh, devoted almost all of his life to the problems of developing highly efficient technologies for erecting structures on frozen soils that would allow avoiding deformation of the foundation.



Salekhard Airport with the VET temperature stabilization system at the base of the terminal building

FROM UNSTEADY TO RELIABLE

It was in Tyumen that Dolgikh closely approached the problems of interaction between foundations and soils in the conditions of the Far North, since the designed engineering structures had to stand on the permafrost. Many people think that under the word «permafrost» hides something steadfast, reliable, thoroughly frozen. In fact, the permafrost is unsteady and unstable, its temperature is, as a rule, only -0.3...-0.6 degrees Celsius. Ensuring the stability of structures on such a ground, not allowing it to thaw, is not an easy task. But after all, two thirds of the territory of Russia is located in this zone, and the largest oil and gas fields are concentrated here!

Moreover, everything was aggravated by such factors as the inaccessibility of objects in summer, tight deadlines and the high cost of construction in winter. It was

necessary to learn how to build in such conditions. Grigory Dolgikh was not afraid of the difficulties and took up the task. In the mid-1980s, he developed the GET system – a horizontal, naturally-acting tubular system that supports the circulation of refrigerant without use of electricity. This system made it possible to avoid defrosting of frozen soil, and, accordingly, deformation of the foundation.

A patent for this system was issued at Giprotymenneftegaz, and in 1989 a new technology was first tested during the construction of reservoirs in the Urengoy field. It has proven itself well, and is still in use.

BIRTH AND FORMATION OF ARKOS

After the collapse of the USSR, the crash of the well-established ties of the country's economic system began. Oil and gas

companies were experiencing hard times, while science was completely outside the sphere of interests of both business and the state. However, Mr Dolgikh, who devoted himself to the global problem, did not want to retreat, realizing the great relevance of his developments.

Together with his colleagues, he founded the research and development company Arkos (Arctic bases). As the scope of the company's activities and the tasks that it performed expanded, the company's name changed, fully reflecting the evolution of the company. Now the company is called Fundamentstroyarkos, it has many unique developments and technologies that make the development of oil and gas fields of the North more efficient. In general, the development of unique highly efficient and cost-effective technologies is a strong point of the enterprise.

PROFILE

Grigory Dolgikh was born in 1935 in the town of Tavda, the Sverdlovsk region. In 1953, after graduating from school, he entered the metallurgical department of Ural State Technical University. He graduated from the university in 1958 and worked for six years at the Chelyabinsk paint and varnish plant, engaged in hydrometallurgy.

He passed postgraduate education in Odessa National Polytechnic Institute where he defended his thesis. He worked in the Crimea in the scientific research institute Yodbrom, in 1979 he moved to Tyumen, where he worked at the institute TyumenNllgiprogaz and Giprotymenneftegaz.

PRESENT DAYS

In the Fundamentstroyarkos research and production association, we are sure that one should not fight the permafrost, but use its properties for the benefit of oneself.

NPO Fundamentstroyarkos LLC is the first specialized company that undertook a comprehensive solution of tasks in the field of construction of bases of buildings and structures in the cryolithozone. Today, it is the largest Russian enterprise engaged in temperature stabilization of soils in a full cycle: from project creation and production of heat-stabilizing devices to their final installation and subsequent monitoring. The company has the widest range of technical solutions for the construction of foundations of any type of buildings or structures in the conditions of the North.

Temperature stabilization systems are cooling pipes or pipe systems filled with refrigerant. They are automatically included in the work in the winter period due to the temperature difference between the soil and the air, transferring the natural cold from the above-ground condenser part to the base of the foundation. The ground, which was frozen for a long winter, does not have time to thaw in a short northern summer. The devices are natural and do not require electricity and maintenance. The use of temperature stabilization systems developed by the NPO Fundamentstroyarkos allows increasing the reliability of the foundation, reduce the construction budget of the zero cycle to 50% and reduce the time for launching facilities. Technical solutions have proven themselves in the construction of more than 1,500 facilities, including industrial and civil buildings, tank farms, oil and gas pipelines, oil and gas wells, dams, etc.

REASON TO BE PROUD

The thermal stabilization of the Zapolyarye-Purpe pipeline's northernmost foundation, the strengthening of the Vilyui HPP-3 dam, the construction of the foundations of the Sabetta international airport, and the beginning of the development of the Novoportovskoe field and Cape Kamenny, the Chayanda field (a new gas production center) in Yakutia) are among the important projects of recent years.

This was followed by such giants as



The VET soil temperature stabilization systems at the base of gas well clusters of the Bovanenkovskoye field.

the Bovanenkovskoye and Vankorskoye fields. Here, for the first time, experience in the construction of enlarged interlocked buildings and large-scale thermal stabilization of gas well clusters were applied.

The development of the Vankorskoye field required an enormous amount of work in a short time, for which Fundamentstroyarkos was forced to urgently increase its production capacity almost twice and switch to a 3-shift operation mode. Thanks to this project, a number of important areas in the field of temperature stabilization were developed. Among them is the construction of tank farms with tanks of non-standard large volumes – twenty, thirty thousand cubic meters, there were a large number of them at the Vankorskoye field. All of them were built on groundless bulk foundations with cooling systems GET and VET. Thus, tens of thousands of tons of piles were saved, the construction and commissioning periods were reduced by two years, and the total savings reached more than 1 billion rubles.

NEW PROJECT

In 2017, Fundamentstroyarkos embarked on one of the most difficult projects – the development of the Chayanda field, which, with its unique reserves, should become the basis of the Yakutsk gas production center. Here, the permafrost is combined with relatively high temperatures, while the

thawed soils are highly frost-susceptible, that makes any traditional solutions to strengthen the foundations in the conditions of the annual temperature range of 85°C useless. Add strong solar radiation, warming the soil, low wind speed, which negates the effect of airing cellars, the presence of underground water filtration and karst, and the lack of construction experience in such conditions. Despite the difficulties, the task was completed, the GET and VET systems were able to ensure the strength of the foundations of the objects and the support base of the field.

CARING FOR PEOPLE

Fundamentstroyarkos has been specializing in the oil and gas industry for more than 25 years, but recently the company has been increasingly attracted by new perspectives in civil engineering. The technologies of Fundamentstroyarkos allow building residential houses without traditional ventilated cellars (elevated above the ground on piles), but with foundations on soils like in warm regions. It is a new approach to building up northern cities. Instead, it is possible to equip various household premises, warm parking, make the life of northerners more comfortable, and thereby expanding the possibilities of settling in Yamal, Yakutia, and Chukotka.

Ulyana Kukhtina

БЕЗ ОБМАНА, КАЧЕСТВЕННО, ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ



О липецком заводе «Металл Трейд» его генеральный директор Станислав Каменецкий рассказывал нашему журналу в июне. Помимо истории предприятия и рассказа о продукции, выпуском которой оно занимается (а это разнообразные виды профиля для гипсокартона толщиной от 0,3 до 0,6 мм, всевозможные комплектующие, а также профлист), Станислав Геннадьевич поделился планами на будущее. Шесть месяцев спустя, под занавес года, в блиц-интервью со Станиславом Каменецким узнаем, что из задуманного удалось воплотить в жизнь.

казчиков или поставщиков, обсуждают новые веяния в производстве и обработке металла, определяют ценовые тренды. Это крайне полезное мероприятие для тех, кто хочет быть в курсе последних событий по нашей тематике. Мы тоже общались, участвовали в переговорах и слушали мнения экспертов отрасли.

- Итоговые показатели вашего предприятия по сравнению с предыдущими годами увеличились?

- Однозначно увеличились, в том числе благодаря успешному сотрудничеству с ПАО «Сбербанк». Мы ему крайне признательны за предоставление продуктов кредитования, которые хорошо подходят под наши нужды и помогают нам расширять производство. Это очень важно.

- Вопрос о конкурентах. Есть ли они у вас? Много ли их, в что числе и в Липецке?

- Есть фирмы и здесь, и в других городах и регионах, которые делают то же самое, что и мы, но не в тех объемах, и по ряду параметров они до полноценной конкуренции все-таки недотягивают.

- Чем вы завоевываете клиентов?

- Делаем работу честно и профессионально, никогда не обманываем заказчиков. Если предлагаем изделия определенной толщины, именно их и поставляем. Так мы себе заработали доброе имя надежного поставщика. Кроме того, мы даем самые интересные цены в России. Сочетание цена-качество – самое важное наше конкурентное преимущество.

- Если брать шире: не только Россия, но и мир. Ставите ли себе амбициозные задачи?

- Мы собираемся выходить на зарубежные рынки, один из планов – в следующем году подписать несколько контрактов с компаниями, располагающимися в радиусе полутора тысяч километров от нашей границы. В основном нас интересует Восточная Европа. Причем некоторые европейцы сами вышли на нас и предложили работать вместе.

- Из того, что производите, что пользуется наибольшей популярностью?

- Практически все, что производим, широко востребовано.

- Наш номер выходит под занавес 2018 года, что можете пожелать читателям накануне Нового года?

- Хочу поздравить всех с наступающими праздниками, пожелать процветания в бизнесе, достижения поставленных целей и поблагодарить ваш журнал за интерес к нашему предприятию.

Ульяна Кухтина

- Станислав Геннадьевич, итак, что изменилось с июня, когда мы публиковали о вас материал?

- Мы приобрели новую производственную базу по адресу Юношеская, 50. В скором времени организуем переезд всех цехов и служб предприятия туда. Удобное расположение производства и офиса позволит еще больше оптимизировать нашу работу. Еще в этом году, как и хотели, заключили много новых контрактов, расширили географию поставок. На сегодняшний день поставляем даже в Новосибирск. Это, сами понимаете, приличное расстояние от Липецка. Выходит, что нашу продукцию приобретают от Пскова до Новосибирска и от Мурманска до Чечни, Дагестана и Ставрополя. В этом отношении полностью достигли всего, чего хотели, на этот год все планы выполнены.

- Значит, нужны новые задачи. Они у вас уже есть?

- Разумеется. Работаем над увеличением объема производства, планируем расти, расти и еще раз расти.

Если говорить о других достигнутых целях, можно упомянуть, что с момента нашего общения на предприятии появилось 10 новых рабочих мест, а с началом работы на новой базе увеличим штат на 20-30 сотрудников.

Это будут рабочие специальности, в основном операторы оборудования. Проблем с поиском кадров, к счастью, у нас нет, и переподготовкой и обучением своего персонала мы занимаемся постоянно. Повышаем квалификацию всех сотрудников, от бухгалтеров до грузчиков. Для нас это очень важно. Сам я получаю второе высшее образование в сфере управления персоналом, считаю, что это очень поможет нам развиваться в дальнейшем.

- С чем связано решение покинуть прежнюю производственную площадку? Там что-то не устраивало?

- Предыдущая база не удовлетворяла все наши потребности – во-первых, нам не хватало места, во-вторых, здания требуют капитального ремонта. Мы решили приобрести новую, более просторную, полностью соответствующую современным требованиям безопасности и с улучшенными эксплуатационными показателями.

- Этой осенью вы приезжали в Москву на выставку «Металл-Экспо». Что вам дает посещение таких мероприятий?

- Это международная отраслевая выставка, очень важное событие в нашей сфере. Все компании, работающие с металлопрокатом, собираются там, находят новых партнеров, за-

NO CHEATING, QUALITY AT A REASONABLE PRICE

Stanislav Kamenetsky, CEO of Metal Trade, told our magazine about the Lipetsk plant in June. In addition to the history of the company and its products (these are various types of profile for plasterboard thickness from 0.3 to 0.6 mm, all kinds of components, as well as profiled metal sheet), Mr Kamenetsky spoke about his plans for the future. Six months later, at the end of the year, in a blitz-interview with Stanislav Kamenetsky, we learn what he managed to bring to life.

– Mr Kamenetsky, so what has changed since June when we published the material about you?

– We have acquired a new production base at the address Yunosheskaya, 50. Soon we will organize the relocation of all the shops and services of the enterprise there. Convenient location of production and office will allow us to further optimize our work. This year, as we wanted, we concluded many new contracts, expanded the geography of supplies. To date, we even deliver to Novosibirsk. This, you understand, is a decent distance from Lipetsk. It turns out that our products are purchased from Pskov to Novosibirsk and from Murmansk to Chechnya, Dagestan and Stavropol. In this regard, we have fully achieved everything we wanted for this year; all plans have been realized.

– So, you need new tasks. Do you already have them?

– Of course. We are working to increase production, we plan to grow, grow and grow again.

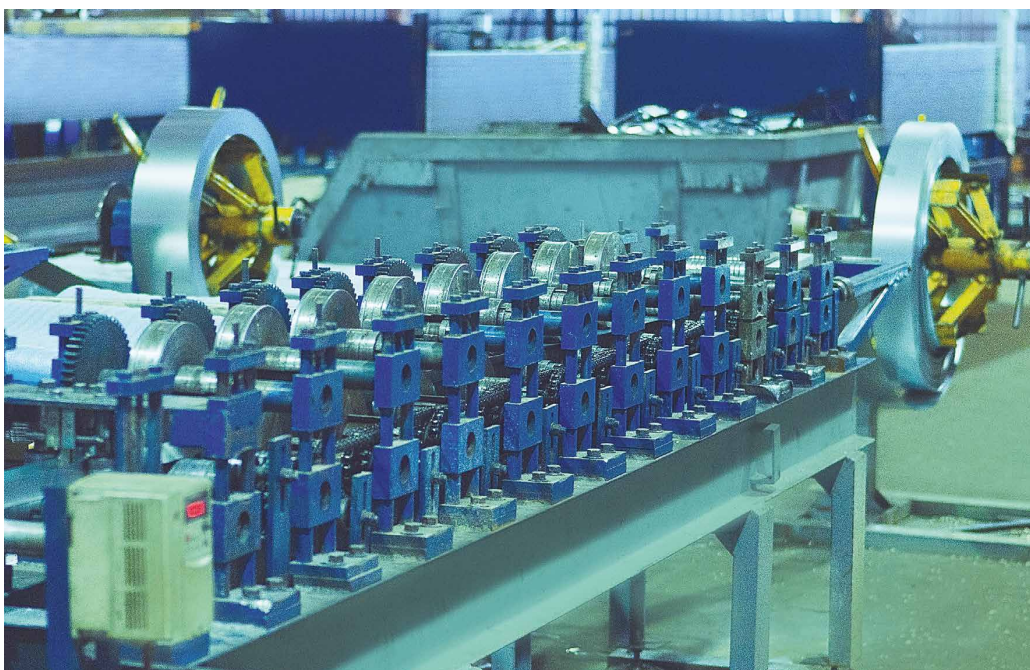
If we talk about other goals achieved, it can be mentioned that from the moment of our conversation 10 new workplaces appeared at the enterprise, and then the work at the new base start we will increase the staff by 20-30 employees. These will be working specialties, mainly equipment operators. Fortunately, we have no problems with personnel search, and we constantly retrain and train our personnel. We improve skills of all employees, from accountants to loaders. For us it is very important. I myself receive a second higher education in the field of HR management, I believe that this will greatly help us develop in the future.

– What is the reason for the decision to leave the previous production site? Is there something wrong with it?

– The previous site did not satisfy all our needs – firstly, we did not have enough space, and secondly, the buildings required major repairs. We decided to purchase a new, more spacious site, fully compliant with modern safety requirements, and with improved performance.

– This fall you came to Moscow to the Metal-Expo exhibition. What do such events give you?

– This is an international industry exhibition, a very important event in our field. All the



companies working with rolled metal products go there, look for new partners, customers or suppliers, discuss new trends in the production and processing of metal, determine price trends. This is an extremely useful event for those who want to keep abreast of the latest events on our topics. We also talked, participated in the negotiations and listened to the opinions of industry experts.

– Did the general performance of your company increase, compared with previous years?

– Definitely increased, including thanks to the successful cooperation with Sberbank PJSC. We are extremely grateful to them for providing credit products that are well suited to our needs and help us expand production. It is very important.

– The question of competitors. Do you have them? Are there many of them, including in Lipetsk?

– There are firms, both here and in other cities and regions, which do the same thing, but not in those volumes, and according to a number of parameters, they still fall short of full-fledged competition.

– How do you gain customers?

– We do the work honestly and professionally,

never deceiving customers. If we offer products of a certain thickness, we supply them. So we earned ourselves the good name of a reliable supplier. In addition, we have the most interesting prices in Russia. The combination of price and quality is our main competitive advantage.

– If we take it broader: not only Russia, but also the world, do you set ambitious goals for yourself?

– We are going to enter foreign markets, one of the plans is to sign several contracts with companies located within a radius of 1,500 kilometers from our border next year. We are mainly interested in Eastern Europe. Moreover, some Europeans themselves came to us and offered to work together.

– What products are the most popular?

– Practically everything that we produce is in great demand.

– This issue is coming out at the end of 2018, what can you wish readers on the eve of the New Year?

– I want to congratulate everyone on the upcoming holidays, wish prosperity in business, achieve your goals, and thank your magazine for your interest in our company.

Ulyana Kukhtina

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

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

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

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

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



ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО ОСНОВАНИЙ на мерзлоте



- БОЛЕЕ **25** ЛЕТ УСПЕШНОГО ОПЫТА
- ПОСТРОЕНО **1500** ОХЛАЖДАЕМЫХ ОСНОВАНИЙ
- НА **29** МЕСТОРОЖДЕНИЯХ СЕВЕРА
- **30 000 000 м³** ГРУНТА ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ В МЕРЗЛОМ СОСТОЯНИИ СИСТЕМАМИ ОХЛАЖДЕНИЯ

ООО НПО «Фундаментстройаркос»
Россия, 625014, Тюмень, ул. Новаторов, 12,
тел.: +7 (3452) 27-11-25, 27-14-84
e-mail: fsa@npo-fsa.ru
www.npo-fsa.ru

DIALOG

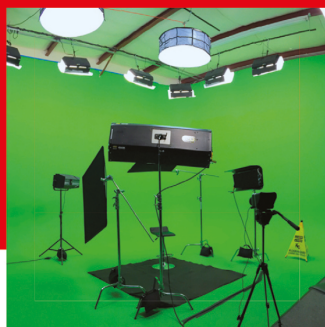
PRODUCTION

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

