Business DIALOG Media

#2/32 January 2019

International

RBG

Russian Business Guide

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

FM LOGISTIC:
A QUARTER CENTURY OF SUCCESS IN THE RUSSIAN MARKET

JSC ROSTOVSKIY PORT
A PORT OF FIVE SEAS

"TRANSPARENT" BUSINESS

BUSINESS CENTERS
THE ROSTOV REGION

RUSSIA-ITALY

ELENA ALADINA,
DIRECTOR OF ZENITH IN RUSSIA:
"IN THE ZENITH OF INNOVATIONS"

At FM Logistic, our almost 27,000 dedicated employees in 14 countries innovate each day to provide the best solutions in supply chain optimisation.
Our dream is to make everything instantly accessible.

реклама

www.fmlogistic.com

FM LOGISTIC

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 Россяйкин**
Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. Москва, ул. Электрозаводская, д.20, стр.3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.**
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
тел.: **+7(985)999-65-46**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 2/32
Подписано в печать 29.01.2019 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 Varfolomeeva**
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. Electrozavodskaya, 20, building 3
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
tel.: **+ 7(985)999-65-46**
Publisher: Business-Dialog Media LLC
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 2/32
Passed for printing on 29.01.2019
Edition: **30000 copies**
Open price
Photos used: **Bashinform.ru**

ОФИЦИАЛЬНО
OFFICIALLY

2 РОССИЯ – ИТАЛИЯ: НОВАЯ СТРАТЕГИЯ
RUSSIA – ITALY: A NEW STRATEGY

ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА
FACETS OF COOPERATION

6 В ЗЕНИТЕ ИННОВАЦИЙ
IN THE ZENITH OF INNOVATIONS

12 FM LOGISTIC: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА УСПЕХА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
FM LOGISTIC: A QUARTER CENTURY OF SUCCESS IN THE RUSSIAN MARKET

16 ГК «САЛЮС» КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОСИСТЕМА
SALUS GROUP AS AN INTERNATIONAL ECOSYSTEM

ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ. РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
BUSINESS CENTERS. THE ROSTOV REGION

20 ИНДЕКС РОСТА
GROWTH INDEX

23 СООБЩЕСТВО ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ
COMMUNITY OF BUSINESS PEOPLE

24 СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА НОВОЧЕРКАССКА»
UNION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF NOVOCHERKASSK

26 СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ НОВОЧЕРКАССКА – УНИКАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ БИЗНЕСА
BOARD OF DIRECTORS OF NOVOCHERKASSK – A UNIQUE PLATFORM FOR BUSINESS

ЭНЕРГИЯ НОВОГО
ENERGY OF THE NEW

32 РЭРЗ: БОГАТЫЕ ТРАДИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ
RERZ: RICH TRADITIONS AND PROSPECTS

34 СТЕКЛО. СОВЕРШЕНСТВО БЕСЦЕННО!
GLASS. PERFECTION IS PRICELESS!

38 ЗАВОД «РИФ»: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
SHIPYARD RIF: PIVOT TO IMPORT SUBSTITUTION

40 АО «РОСТОВСКИЙ ПОРТ» – «ПОРТ ПЯТИ МОРЕЙ»: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ
JSC ROSTOVSKIY PORT – "A PORT OF FIVE SEAS": PAST, PRESENT AND FUTURE

42 «ЦЕНТР 100»: ФОРПОСТ НА СТРАЖЕ НАШЕГО ЗДОРОВЬЯ
TSENTR 100: AN OUTPOST ON GUARD OF OUR HEALTH

46 И БУДУТ САДЫ ЦВЕСТИ…
AND THE ORCHARDS WILL BLOOM...

СТРАТЕГИЯ
STRATEGY

48 «ПРОЗРАЧНЫЙ» БИЗНЕС
"TRANSPARENT" BUSINESS

РИТЕЙЛ И ЗАКУПКИ
RETAIL AND PROCUREMENT

52 ПОД МАРКОЙ «ПОЧТА РОССИИ»
UNDER THE BRAND RUSSIAN POST

РОССИЯ-ИТАЛИЯ: НОВАЯ СТРАТЕГИЯ
RUSSIA-ITALY: A NEW STRATEGY

Первые отношения между Россией и государствами Апеннинского полуострова были установлены в начале XVI века. В России считали и считают Италию одной из колыбелей мировой культуры, внесшей огромный вклад в развитие цивилизации, в свою очередь итальянцы всегда высоко ценили духовное богатство России, русскую классическую литературу и искусство. И сегодня для успешного развития российско-итальянских отношений существуют объективные причины. По многим вопросам, особенно экономического характера, интересы двух стран совпадают.

The first relations between Russia and the states of the Apennine Peninsula were established at the beginning of the XVI century. In Russia, they considered and still consider Italy to be one of the cradles of world culture, which made a great contribution to the development of civilization, in turn, Italians have always highly appreciated the spiritual wealth of Russia, Russian classical literature and art. And today there are objective reasons for the successful development of Russian-Italian relations. The interests of the two countries coincide on many issues, especially economic ones.

Что с санкциями?

Торговый оборот между Россией и Италией снизился в 2,5 раза, начиная с 2013 года, в результате санкций с антироссийским подтекстом. Итальянский бизнес потерял 12 миллиардов евро. Обе стороны заинтересованы восстановить и нарастить торговый потенциал. Об этом разговаривали спикер Госдумы Вячеслав Володин и глава сената Италии Мария Элизабетта Альберти-Казеллати на состоявшейся встрече в Москве.

Есть и положительные тенденции: за 2018 год объём товарооборота между странами вырос на 14,2%, по сравнению с предыдущим годом. Отмечен взаимный рост туристического интереса. «Динамика очевидна», – сказал Вячеслав Володин.

Г-жа Казеллати отметила, что в отношениях между Россией и Италией есть прочная основа. Этому способствуют взаимодополняемые экономики. Она подчеркнула, что Москва играет важную роль в установлении равновесия касаемо конфликтов на мировой арене. Итальянская сторона выразила готовность и выступить посредником в урегулировании отношений между Россией и ЕС.

What about sanctions?

Since 2013, the trade turnover between Russia and Italy has decreased by 2.5 times as a result of sanctions with anti-Russian overtones. Italian business has lost 12 billion euros. Both sides are interested in restoring and increasing their trading potential. The speaker of the State Duma Vyacheslav Volodin and the head of the Italian Senate, Maria Elisabetta Alberti-Casellati, talked about this at a meeting in Moscow.

There are also positive trends: in 2018, the volume of trade between countries increased by 14.2%, compared with the previous year. Mutual growth of tourist interest is also observed. "The dynamics are obvious," said Vyacheslav Volodin.

Mrs Casellati noted that there is a solid foundation in relations between Russia and Italy. This is facilitated by complementary economies. She stressed that Moscow plays an important role in balancing conflicts on the world stage.

The Italian side expressed its readiness to mediate in the settlement of relations between Russia and the EU.

Russia and Italy: similar experience and competencies

Russia and Italy can unite efforts working in the markets of third countries, said Minister of Trade and Industry Denis Manturov, taking into account similar experience and competencies in many industries.

The Russian industrial zone in the Suez Canal in Egypt can become one of the areas for the concentration of common efforts. This is also an opportunity to enter the markets of African countries.

Minister Manturov also believes that Russia and Italy can be useful to each other in the field of mechanical engineering, including the energy sector of this industry.

Italian openness to cooperation was expressed by Prime Minister Giuseppe Conte. He outlined the readiness for partnership at the country level at the International Industrial Exhibition and Forum INNOPROM, which will be held in 2020.

Россия и Италия: схожий опыт и компетенции

Россия и Италия могут объединить усилия, работая на рынках третьих стран, считает министр промышленности Денис Мантуров, принимая во внимание схожий опыт и компетенции во многих отраслях.

Одной из площадок сосредоточения общих усилий может послужить российская промышленная зона в Суэцком канале на территории Египта. Это и возможность выхода на рынки африканских стран.

Министр Мантуров считает также, что Россия и Италия могут быть полезны друг другу в сфере машиностроения, включая энергетическое направление этой отрасли.

Открытость к сотрудничеству со стороны Италии выразил и премьер-министр Джузеппе Конте. Он обозначил готовность к партнёрству на уровне стран на Международной промышленной выставке и форуме «ИННОПРОМ», который пройдёт в 2020 году.

Россия и Италия: сенаторы обсуждают новые горизонты сотрудничества

В расширении областей взаимодействия в 2019 году заинтересованы оба государства, об этом говорили спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко и председатель сената Италии Мария Элизабетта Альберти-Казеллати.

Валентина Матвиенко поблагодарила собеседницу за то, что впервые за 10 лет состоялась подобная встреча, и выразила надежду, что вместе удастся найти точки расширения двухсторонних отношений и обсудить международные вопросы для урегулирования разногласий.

Спикеры сошлись во мнении о содержательности и конструктивности диалога. По результатам очевидна двухсторонняя заинтересованность в развитии межпарламентского взаимодействия. Валентина Матвиенко отметила, что такой подход положительно отразится на российско-итальянских отношениях во всех сферах сотрудничества.

В свою очередь председатель Итальянского сената сказала о высоком уровне отношений и искренней дружбе между парламентами: «Я не вижу другой страны, кроме России, которая, как и Италия, рассматривала бы диалог как часть внешней политики».

Russia and Italy: senators discuss new horizons of cooperation

Both countries are interested in expanding the areas of interaction in 2019, said the speaker of the Federation Council Valentina Matvienko and the chairman of the Italian Senate, Maria Elisabetta Alberti-Casellati.

Valentina Matviyenko thanked her interlocutor for the first meeting in 10 years and expressed hope that together they would be able to find drivers for expanding bilateral relations and discuss international issues to resolve disagreements.

The speakers agreed on the content and constructiveness of the dialogue. As a result, a clear interest in the development of inter-parliamentary interaction is obvious. Valentina Matviyenko noted that such an approach would have a positive impact on Russian-Italian relations in all areas of cooperation.

In turn, the chairman of the Italian Senate said about the high level of relations and sincere friendship between parliaments: "I don't see any other country besides Russia, which, like Italy, would consider dialogue as part of foreign policy."

Италия присудила орден Звезды Валерию Гергиеву

О вкладе и выдающихся заслугах маэстро в укреплении культурных связей двух государств сказал посол Италии Паскуале Терраччано. Церемония состоялась 1 февраля в итальянском посольстве в Москве. На награждении присутствовала глава сената Италии Мария Элизабетта Альберти-Казеллати, приехавшая с официальным визитом в Россию и лично вручившая Валерию Гергиеву орден. Она отметила, что музыка стала «инструментом диалога», а Валерий, бесспорно, близкий друг Италии. Валерий Гергиев поблагодарил итальянских представителей за оказанную честь и сказал о глубинных связях между нашими государствами, о культурном богатстве Италии, которое чтят россияне. Он отметил, что политические разногласия не станут камнем преткновения между гражданами государств.

Italy awarded Valery Gergiev the Order of the Star

Italian Ambassador Pasquale Terracciano spoke about the contribution and outstanding achievements of the maestro in strengthening the cultural ties between the two states. The ceremony took place on February 1 at the Italian Embassy in Moscow. The event was attended by the head of the Italian Senate, Maria Elisabetta Alberti-Casellati, who arrived in Russia on an official visit and personally awarded Valery Gergiev the order. She noted that music has become a "tool of dialogue", and Valery is undoubtedly a close friend of Italy.

Valery Gergiev thanked the Italian representatives for the honor and spoke about the deep ties between our states, about the cultural wealth of Italy, which is respected by Russians. He noted that political differences would not be a stumbling block between citizens of states.

Италия наращивает связи с Россией в сфере торгово-экономических отношений

Итальянские власти дают зелёный свет для российских инвесторов. Заместитель министра иностранных дел Манлио ди Стефано дал понять, что развитие бизнеса зависит от интернационализации связей, поэтому нововведение коснулось и ряда других стран, наравне в Россией.

На сегодняшнем специальном регулирующем заседании, проведённом МИД, итальянская сторона в лице замминистра отметила, что сотрудничество с Москвой занимает чуть ли не центральное место в новой торгово-экономической стратегии Италии.

На подобных мероприятиях не присутствует пресса. Они организуются, чтобы определить направления политики, обозначить программы и указать источники финансирования для продвижения итальянской системы производства за пределами государства. На заседании присутствуют министры финансов, экономики, культуры и сельского хозяйства. Глава МИД и министр экономического развития выступают председателями собрания.

По мнению нынешнего итальянского правительства, новая стратегия приведёт страну к экономическому росту, поспособствует увеличению занятости населения, что особо важно для малого и среднего бизнеса и для компаний, базирующихся на юге Апеннин.

Italy is increasing its ties with Russia in the sphere of trade and economic relations.

The Italian authorities give the green light for Russian investors. Deputy Foreign Minister Manlio di Stefano made it clear that business development depends on the internationalization of relations, so the innovation has affected a number of other countries, along with Russia.

At today's special regulatory meeting held by the Foreign Ministry, the Italian side, represented by the Deputy Minister, noted that cooperation with Moscow occupies almost the central place in Italy's new trade and economic strategy.

There is no press at such events. They are organized to define policies, designate programs and indicate sources of funding to promote the Italian production system outside the state. At the meeting there are ministers of finance, economy, culture and agriculture. The Foreign Minister and the Minister of Economic Development are the chairmen of the meeting.

According to the current Italian government, the new strategy will lead the country to economic growth, will contribute to increasing employment, which is especially important for small and medium-sized business and for companies based in the South Apennines.

КРМО укрепляет связи с итальянскими промышленниками

В Московской области готовы локализоваться несколько итальянских предприятий. Как сообщил заместитель генерального директора КРМО Максим Черешнев, Корпорация на роуд-шоу Московской области в Милане провела переговоры с несколькими производственными компаниями из Италии.

«Рынок тепличного оборудования, который стремительно развивается в России, привлек внимание компании Lucchini, которая выразила интерес к инвестиционным возможностям Подмосковья. Также мы начали контактировать с компаниями Penta Costruzioni и Codest, которые предлагают современные технологические решения для строительства. Еще один производитель строительных материалов из Италии, который интересуется входом на российский рынок, – компания CombiArialdo, с ней мы также начали переговорный процесс. В целом на мероприятии нам удалось пообщаться с производственными компаниями из самых разных отраслей, и по многим полученным нами контактам есть хорошие перспективы для развития отношений», – рассказал о работе на роуд-шоу Максим Черешнев.

Он отметил интерес итальянского бизнеса к визиту подмосковной делегации, который основан на многолетнем успешном опыте сотрудничества: «Общий объем инвестиций только крупных итальянских промышленников в Московскую область за последние 12 лет превышает 580 млн евро. На созданных итальянскими компаниями предприятиях рабочие места получили свыше двух тысяч жителей области. Это существенный вклад в развитие Московской области, и наши отношения с Италией продолжают развиваться. Сейчас, например, в регионе планирует расширять свое производство «Барилла Групп», которая уже разработала проект нового завода. Именно на взаимовыгодный успешный опыт сотрудничества с нашим регионом и ориентируются итальянские инвесторы, пришедшие сегодня на встречу. Поэтому у нас очень хорошие перспективы для заключения новых инвестсоглашений».

KRMO strengthens ties with Italian industrialists

In the Moscow region they are ready to localize several Italian enterprises. As the Deputy General Director of KRMO, Maxim Chereshnev, said, the Corporation at the Moscow Region road show in Milan held talks with several manufacturing companies from Italy.

"The market of greenhouse equipment, which is rapidly developing in Russia, attracted the attention of the company Lucchini, which expressed interest in the investment opportunities of the Moscow region. We also began to contact Penta Costruzioni and Codest, which offer modern technological solutions for construction. Another manufacturer of building materials from Italy who is interested in entering the Russian market is CombiArialdo, and we also began the negotiation process with it. In general, at the event we were able to communicate with manufacturing companies from various industries, and for many of the contacts we received there are good prospects for the development of relations," Maxim Chereshnev told about the work on the road show.

He noted the interest of the Italian business in the visit of the Moscow region delegation, which is based on many years of successful cooperation experience: "The total investment of only large Italian industrialists in the Moscow region over the past 12 years has exceeded 580 million euros. Over 2,000 residents of the region received jobs at the enterprises created by Italian companies. This is a very significant contribution to the development of the Moscow region and our relations with Italy continue to develop. Now, for example, in the Barilla Group plans to expand its production in the region, it has already developed a project for a new plant. It is the mutually beneficial successful experience of cooperation with our region that attracts Italian investors, who have come to the meeting today. Therefore, we have very good prospects for concluding new investment agreements."

По материалам Интернета
Prepared on the basis of materials from the Internet

В ЗЕНИТЕ ИННОВАЦИЙ

Прошли времена, когда грубые продавщицы за прилавком были визитной карточкой сферы отечественной торговли. Магазины самообслуживания и вежливый персонал ознаменовали новую эру в развитии ритейла в нашей стране. Казалось, это и есть вершина эволюции в отдельно взятой отрасли, однако совершенству предела нет, и теперь на арену выступает качественно новый подход к организации пространства в больших и малых продовольственных и универсальных магазинах – от витрины до кассы все должно быть продумано и выполнено так, чтобы покупатель испытывал максимум комфорта и положительных эмоций от посещения торгового зала и приобретения желаемых товаров. Как этого добиться? Ответ на этот вопрос знает один из наиболее передовых и авторитетных игроков на российском рынке оборудования для ритейла – компания «Зенит», входящая в состав известной итальянской компании Cefla.

BUSINESS UNIT CEFLA SHOPFITTING: МЫ ПРОЕКТИРУЕМ БУДУЩЕЕ

Продукция компании – стеллажи, дисплеи, кассовые боксы, тележки для покупок, освещение витрин и прикассовых зон - предназначена для того, чтобы сделать поход в магазин приятным времяпрепровождением. При разработке своих продуктов Cefla использует технологии индустриального дизайна. В результате, благодаря функциональности и эргономичности торгового оборудования, а также грамотному оформлению торговых площадей, обеспечивается максимальный комфорт при покупках.

Фирма применяет комплексный подход к удовлетворению любых запросов клиентов, создает индивидуальные проекты, сертифицирует каждый этап производства, проводит быструю установку и дает гарантию качественного обслуживания, а также своевременной доставки в дальнейшем. Девиз фирмы – «Мы заставим каждый сантиметр вашего магазина работать на вас».

«ЗЕНИТ РИТЕЙЛ СОЛЮШЕНС»

История предприятия начинается с 2014 года, когда оно стало частью компании Cefla. Это молодая и динамичная компания, состоящая из профессионалов, которые используют те же информационные технологии и платформы разработки проектов, что и материнская компания в Италии.

В Московском регионе у «Зенита» есть два высокоавтоматизированных завода по производству стеллажного оборудования (оно может быть интегрировано с системами освещения последнего поколения и системой проксимити-маркетинга), складского оборудования, кассовых боксов (произведенных на территории России в соответствии со стандартами проектирования Cefla в рамках импортозамещения)

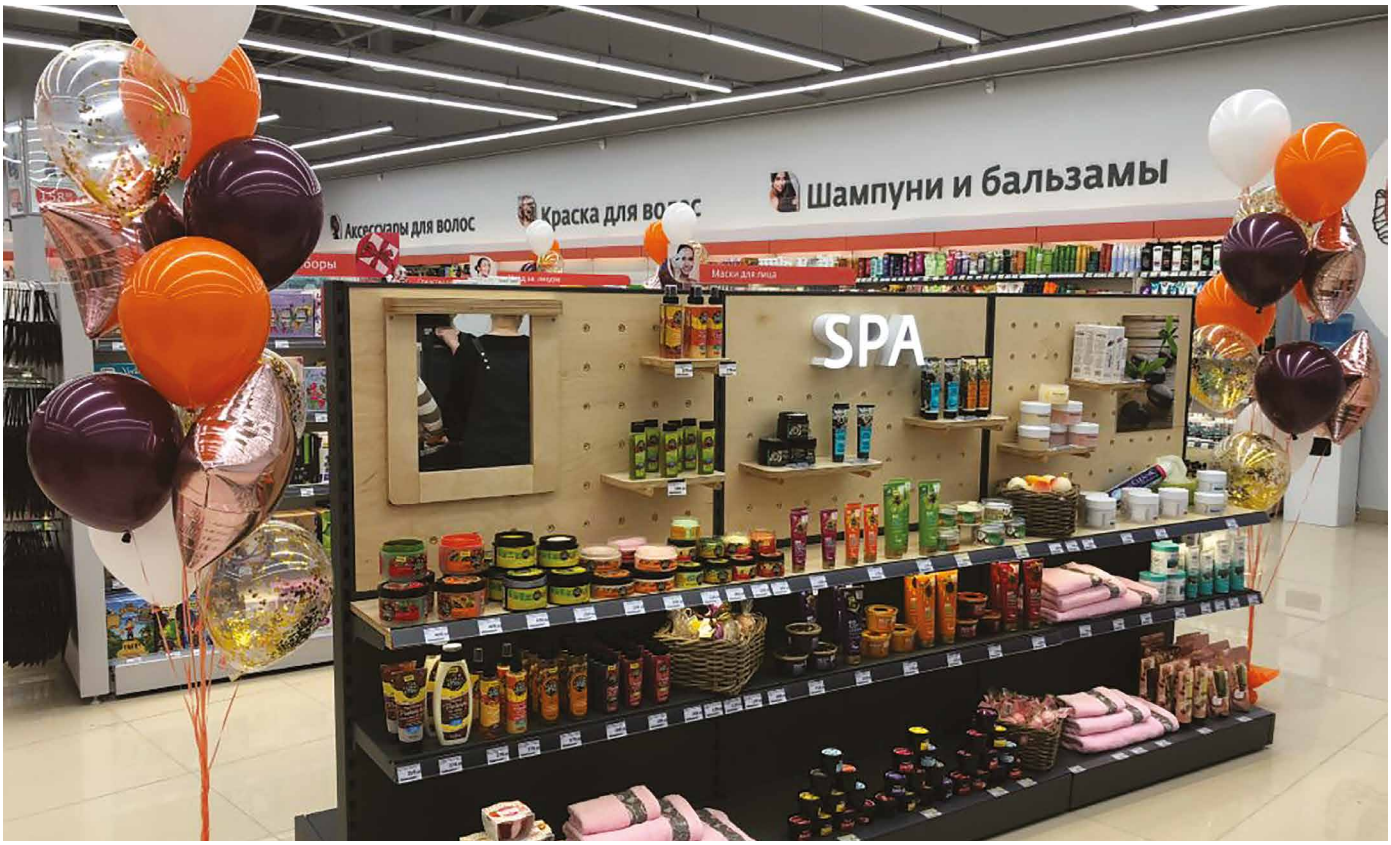
Кроме этого, на предприятии действует деревообрабатывающий цех с современным оборудованием, который занимается производством аксессуаров для различных продуктовых цепочек, оборудования и комплектующих из дерева, решений для специализированных областей торгового зала, таких как винный, книжный и хлебный отделы.

Каждый этап производственного процесса находится под постоянным контролем, что гарантирует получение качественной инновационной продукции, соответствующей экологическим и эргономическим стандартам. Компания разрабатывает решения и планировки, предоставляет оборудование и консультации по мерчендайзингу. Проекты по установке оборудования любого размера и постпродажное обслуживание ведутся быстро и качественно.

В 2017 году оборудование компании «Зенит Ритейл Солюшенс» можно было встре-

ИСТОРИЯ:

Cefla была основана в 1932 году, сегодня она представляет собой несколько подразделений, работающих в разнообразных отраслях. Они занимаются разработкой и производством различных видов оборудования и предлагают ряд интересных решений в нескольких индустриях. В частности, особым успехом у клиентов фирмы пользуется ритейл-дизайн и реализация концепта экспозиции, а также промышленно разработанные решения и системы проксимити-маркетинга для современного ритейла. В стенах компании это направление получило название Business Unit Cefla Shopfitting.



тить примерно в 1600 точках продаж по всей территории России. С новинками клиенты могут ознакомиться в современном выставочном зале, оснащенном инновационными модульными системами оборудования, освещением и проксимити-маркетингом. «Зенит» на данный момент завоевал прочную репутацию надежного партнера и уже является референтным поставщиком основных торговых сетей России.

«СУПЕРМАРКЕТ БУДУЩЕГО»

Это одна из новинок, недавно успешно реализованных компанией за рубежом. Его площадь составляет 2500 кв. м. Над проектом трудились подразделение Cefla Shopfitting Solutions, Zenith (собственный бренд компании, который специализируется на проектировании и оснащении под заказ), Coop Official Food Distribution Partner и Inres. Разрабатывал его архитектор Карло Ратти, директор MIT Senseable City Lab в Бостоне. Результатом его работы стало ремоделирование текущих и концептуальных параметров супермаркета.

Супермаркет оснащен кастомизированным оборудованием Zenith Shop Design, начиная со стеллажей Cefla, заканчивая системой освещения Digital Shelf System. Промостолы из оргстекла и стали, пристенные стеллажи и стол объединены интерактивными сенсорными экранами с технологией Kinect, которые предлагают потребителям расширенную информацию, которой нет на этикетке.

ИННОВАЦИИ ДЛЯ ЛИДЕРОВ

Компания обладает широким спектром инновационных решений для ведущих ритейлеров. Например, Digital shelf system представляет собой совершенно новую цифровую систему светодиодной подсветки стеллажей. В ее комплексной модульной системе предусмотрено упрощенное распределение электричества с низковольтным питанием вдоль всей полки вплоть до самых высоких точек стеллажа; этой уникальной системе можно найти бесконечное число применений, она свободна от таких ограничений, как питание от аккумулятора. Luminette – излучающий свет стеллаж, который представляет собой полки со встроенной светодиодной подсветкой. Встроенные лампы LED и проводка, скрытая в специальных кабель–каналах, собираются на заводе, и при продаже полка полностью готова к установке.

ПРОКСИМИТИ-МАРКЕТИНГ

Сегодня проксимити-маркетинг является одной из основ концепции индивидуального обслуживания клиентов: с одной стороны, он позволяет создать для посетителей более комфортные условия пребывания в магазине, с другой, он обеспечивает розничные сети аналитическими данными, необходимыми для

формирования целенаправленных сообщений, основанных на предпочтениях клиентов (кластерный анализ).

В НУЖНОМ МЕСТЕ В НУЖНЫЙ МИГ

Технологии проксимити-маркетинга дали возможность общаться с покупателями в режиме реального времени. Это может быть, например, пуш-уведомление со скидочным купоном, появляющееся именно в тот момент, когда человек проявляет интерес к определенному товару на полке.

РАСШИРЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Технология проксимити-маркетинга позволила специалистам Cefla освоить способы обогащения сенсорного восприятия покупателями. «Расширенная реальность» предоставляет магазинам организованной крупномасштабной розничной торговли возможность рассылать покупателям специальные купоны и дополнительную информацию о товарах, тем самым развлекая их и позволяя проводить промо-акции на определенные бренды.

QR–КОДЫ ДЛЯ БОЛЬШЕЙ ИНФОРМИРОВАННОСТИ

Технология проксимити-маркетинга позволяет покупателям получить разнообразную информацию: рецепты приготовления конкретных продуктов, видео, иллюстрирующие применение той или иной техники, ссылки на литературу по услугам или этическим и социальным аспектам производства. Внимание посетителей напрямую обращают на пользу употребления тех или иных фруктов и овощей, на советы, какой крем больше всего подходит с учетом конкретных особенностей человека или времени года.

Приложение также дает возможность покупателям считывать QR-коды, обеспечивая доступ к богатому мультимедийному контенту для получения еще большей информации о товаре в торговой точке.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОМФОРТ

Анализ мнения посетителей, маршрутов их передвижения по магазину и продуктов, на которые они обращают особое внимание, сегодня имеет важное значение для повышения привлекательности и притягивания клиентов. Благодаря использованию технологии проксимити-маркетинга, стало возможным отслеживать пути и траектории передвижения покупателей, изучать их привычки и предпочтения, искать диалог с каждым посетителем в самое подходящее для этого время.

КАССОВЫЕ БОКСЫ FUTURA PLUS

Надежность, дизайн, функциональность, гибкость – это ключевые слова проекта, который позволил компании Cefla полностью изменить схему контрольно-кассовой зоны.

«Futura Плюс» – это кассовые модули, созданные для повышения качества и улучшения условий приобретения товаров покупателями. Персонализация – основная особенность контрольно-кассовой системы «Futura Плюс», за счет нее предоставляется широкий ассортимент моделей, цветов и вариантов подсветки системы. За ее безупречным внешним видом скрывается технологичная и эргономичная «душа».

GROW UNIT

Система выращивания микрозелени внутри помещений с поливом и освещением, разработанная благодаря ноу-хау Cefla и университетским исследованиям, – это настоящий уголок природы в крытых помещениях, где можно выращивать и собирать свежую зелень. Установка для выращивания растений становится маркетинговым элементом, позволяющим расположить клиентов к магазину.

Плюсы такого подхода: автоматический цикл освещения и система орошения, система вентиляции для контроля температуры и влажности, программное обеспечение для управления параметрами, устойчивость, минимальное потребление воды и электроэнергии, снижение выбросов CO^2 по сравнению с традиционным культивированием и транспортом, нет ГМО. Продукт срезается всего за несколько минут до потребления, содержание питательных веществ в нем выше среднего, при этом у него есть концентрированный аромат, приятный внешний вид и никаких удобрений или пестицидов.

СВЕТ НАД ПОЛКОЙ

Проектирование освещения является крайне важным для любого магазина, поэтому компания Cefla уделяет большое внимание и ему тоже, предоставляя услуги по освещению внешних фасадов, от кастомизации покрытий до персонализации витрин. Опыт в области проектирования обогащается идеями межотраслевых профессионалов, которые привносят изюминку в проекты розничного ритейла, используя подход «360°».

Понимание хода развития и инноваций систем поддержки продаж позволяет компании Cefla получать новые навыки для полной интеграции интерактивных систем в точке продажи на этапе проектирования.

СПЕЦИАЛИСТЫ ВЫСОЧАЙШЕГО УРОВНЯ

Штаб-квартира Cefla находится в Италии, а подразделение Shopfitting имеет собственный персонал и офисы для работы на основных международных рынках.

Благодаря постоянным исследованиям, совместной разработке и интегрированному проектированию, которые осуществляют офисы фирмы, и сотрудничеству с различными университетами и внешними исследовательскими центрами, компания является лидером отрасли, и это подтверждается многочисленными национальными и международными наградами за развитие и инновации.

«Супермаркет будущего», «Проксимити-маркетинг», Grow Unit - все эти проекты получили важные награды в отрасли, однако ими успехи компании не ограничиваются.

Сотрудники Cefla и «Зенит» в России работают в тесном сотрудничестве со всеми игроками рынка ритейла, профильными ассоциациями, проводят консультации по дизайну в своей области. Неважно, нужно клиентам разработать концепцию или просто обновить существующий формат – им всегда помогут и дадут дельный совет.

Люди, профессионализм и опыт – это три фундаментальных компонента, которые сегодня позволяют наиболее полно удовлетворять потребности клиентов, предлагая им индивидуальные решения для успешного ритейла.

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ «ЗЕНИТ» В РОССИИ ЕЛЕНОЙ АЛАДИНОЙ:

– Есть ли конкуренция в вашей сфере на территории России? Имеет ли она особенности по сравнению, например, с Европой?

– Да. Здесь конкуренция больше по объемам. Именно поэтому мы выбрали для себя сферу инновации, где играют роль не объемы, а идеи.

– Легко ли вести бизнес в России в связи с санкциями?

– На нас санкции не отразились, но большое влияние оказывает курс евро. Он отражается как на закупках, так и на оценке бизнеса в целом. Некоторые комплектующие пока не производятся на территории России либо изготавливаются из импортного сырья. Следовательно, возникают сложности со среднесрочным планированием рентабельности и закупки.

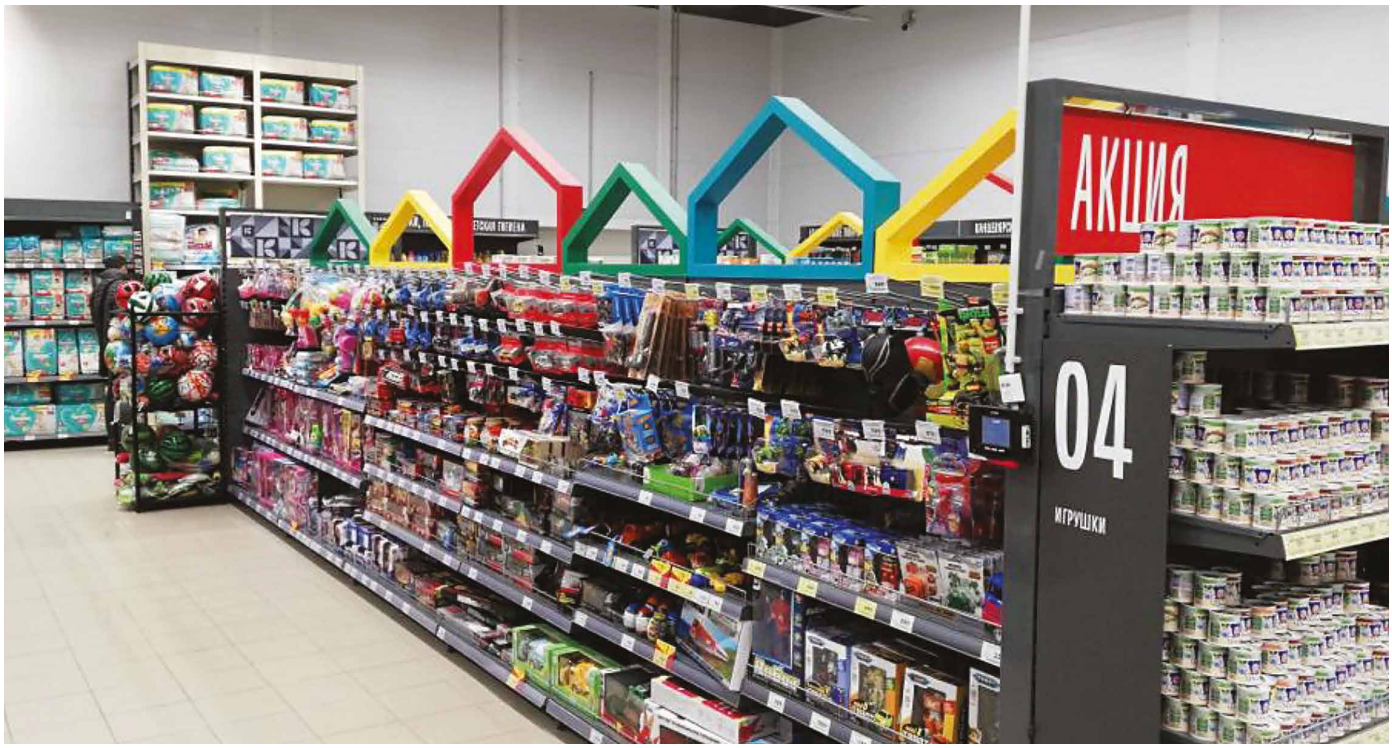
– Какие итоги года вас радуют, какие настораживают? Чего ждете от нового года и какие планы строите на него?

– Настораживает сокращение бюджетов основных торговых сетей на открытие новых торговых точек. Радует, что при этом в России есть свои специалисты ритейла с 20–летним стажем (а именно столько лет местному ритейлу), которые ценят качество и долгосрочность, понимают, что партнерство – это нечто более ценное, чем просто отношения «клиент – заказчик». От нового года жду новых интересных проектов как клиентских, так и по развитию внутри предприятия.

Ульяна Кухтина

IN THE ZENITH OF INNOVATIONS

The days when rude saleswomen behind the counter were the hallmark of domestic trade passed away. Self-service stores and polite staff marked a new era in the development of retail in our country. It seemed that this is the peak of evolution in the single industry, but there is no limit to perfection, and now a qualitatively new approach to the organization of space in large and small food and department stores is coming to the arena; everything should be thought out and executed so that the buyer experienced maximum comfort and positive emotions from visiting a store and purchasing the desired goods. How to achieve this? The answer to this question is known by one of the most advanced and reputable players on the Russian market of equipment for retail – the company Zenith, which is part of the well-known Italian company Cefla.



BUSINESS UNIT CEFLA SHOPFITTING: WE DESIGN THE FUTURE

The company's products – racks, displays, cash boxes, shopping carts, lighting of shop windows and checkout areas – are designed to make going to the store a pleasant experience. When developing its products, Cefla uses industrial design technologies. As a result, thanks to the functionality and ergonomics of retail equipment, as well as the competent design of retail space, maximum comfort of shopping is ensured.

The company applies an integrated approach to satisfaction of any customer requests, creates individual projects, certifies each stage of production, facilitates quick installation and gives a guarantee of quality service and timely delivery in the future. The company's motto is «We will make every inch of your store work for you».

ZENITH RETAIL SOLUTIONS

The company's history begins in 2014, when it became part of Cefla. This is a young and dynamic company consisting of professionals who use the same information technologies and project development platforms as the parent company in Italy.

In the Moscow region, Zenith has two highly automated plants for the production of racking equipment (it can be integrated with the latest generation of lighting systems and a proximity marketing system), storage equipment, and cash boxes (manufactured in Russia in accordance with the design standards of Cefla within the framework of import substitution).

In addition, the company operates a woodworking shop with modern equipment, which is engaged in the production of accessories for various food chains, equipment and components made of wood, solutions for specialized areas of stores, such as the wine, book and bread sections.

Each stage of the production process is under constant control, which guarantees the receipt of high-quality innovative products that meet environmental and ergonomic standards. The company develops solutions and planning, provides equipment and advice on merchandising. Projects for the installation of equipment of any size and after-sales service are carried out quickly and efficiently.

In 2017, the equipment of Zenith Retail Solutions could be found at about 1,600 points of sale throughout Russia. Customers can familiarize themselves with new products in a modern exhibition hall equipped with innovative modular equipment systems, lighting and proximity marketing solutions.

HISTORY:

Cefla was founded in 1932, today it represents several units operating in a variety of industries. They are engaged in the development and production of various types of equipment and offer a number of interesting solutions in several industries. In particular, retail design and the realization of the exposition concept, as well as industrially-developed solutions and proximity marketing systems for modern retail enjoy particular success with the company's clients. Within the walls of the company, this area has been called the Business Unit Cefla Shopfitting.

Zenith has now gained a solid reputation as a reliable partner, and it is already a reference supplier of major retail chains in Russia.

SUPERMARKET OF THE FUTURE

This is one of the recent novelties, which has been successfully implemented by the company abroad. Its area is 2500 sq. m. The project was developed by Cefla Shopfitting Solutions, Zenith (the company's own brand, which specializes in custom design and equipment), Coop Official Food Distribution Partner, and Inres. It was designed by architect Carlo Ratti, director of MIT Senseable City Lab in Boston. The result of his work was the remodeling of the current and conceptual parameters of the supermarket.

The supermarket is equipped with customized Zenith Shop Design equipment, starting with Cefla racks and ending with the Digital Shelf System lighting system. Promo tables from plexiglas and steel, wall racks and a table are combined with interactive touch screens with Kinect technology, which offer consumers extended information that cannot be placed on the label.

INNOVATION FOR LEADERS

The company has a wide range of innovative solutions for leading retailers. For example, the Digital Shelf System is a completely new digital LED backlight system for shelves. Its integrated modular system provides a simplified distribution of electricity with low-voltage power along the entire shelf, up to the highest points of the rack; there is an endless number of applications for this unique system, it is free from restrictions such as battery power. Luminette is a light-emitting shelving unit, which is a shelf with built-in LED lighting. Built-in LED lamps and wiring hidden in special cable channels are assembled at the factory, and the shelf is fully ready for installation when it is sold.

PROXIMITY MARKETING

Today, proximity marketing is one of the foundations of the concept of individual customer service: on the one hand, it allows creating more comfortable conditions for visitors in the store, on the other, it provides retail networks with the analytical data necessary for generating targeted messages based on customer preferences (cluster analysis).

IN THE RIGHT PLACE AT THE RIGHT MOMENT

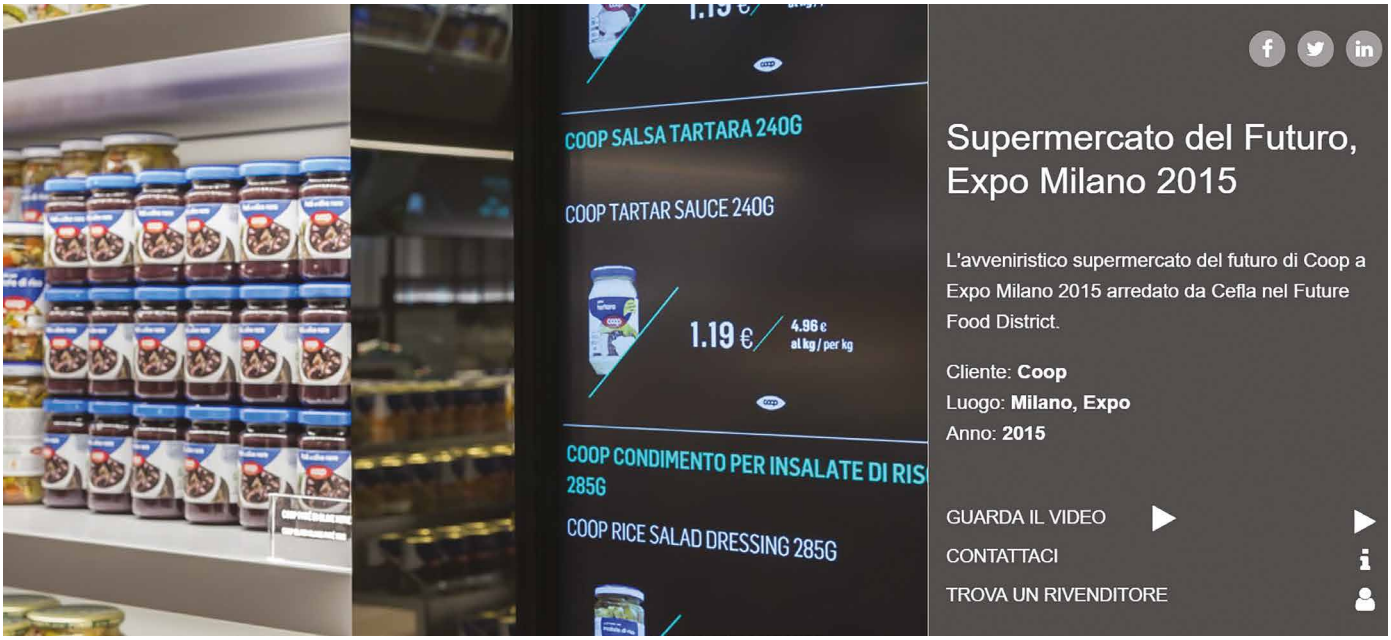
Proximity marketing technologies made it possible to communicate with customers in real time. This may be, for example, a push-notification with a discount coupon, appearing at the exact moment when a person shows interest in a particular product on the shelf.

AUGMENTED REALITY

Proximity marketing technology allowed Cefla specialists to master ways of enriching sensory perception of customers. Augmented Reality provides organized large-scale retailers with the opportunity to send customers special coupons and additional information about products, thereby entertaining them and allowing the store to carry out promotion of certain brands.

QR CODES FOR MORE INFORMATION

The proximity marketing technology allows customers to obtain a variety of information: recipes for the preparation of specific products, videos illustrating the use of a particular device, links to literature on services or the ethical and social aspects of production. Attention of visitors is focused on the benefit of the use of certain fruits and vegetables, tips, what cream is best suited, taking into account the specific characteristics of a person or season. The application also allows buyers to read QR codes, providing access to rich multimedia content with even more information about the product at the point of sale.



INDIVIDUAL COMFORT

Today, analyzing the opinions of visitors, the routes of their movement around the store and the products to which they pay special attention is important for the work to increase the attractiveness and attract customers. Thanks to the use of the proximity marketing technology, it became possible to track the paths and trajectories of customers' movement, study their habits and preferences, search for a dialogue with each visitor at the most suitable time for this.

CASH BOXES FUTURA PLUS

Reliability, design, functionality, flexibility – these are the keywords of the project, which allowed Cefla to completely change the cashier zone pattern.

Futura Plus is a cash register module designed to enhance the quality and improve the conditions for the purchase of goods by customers. Personalization is the main feature of the Futura Plus cash register system; it provides a wide range of models, colors and lighting options for the system. A technological and ergonomic «soul» hides behind its impeccable appearance.

GROW UNIT

The system of growing microgreens in indoor areas with irrigation and lighting, developed by Cefla know-how and university research, is a real piece of nature in indoor areas where you can grow and harvest fresh greens. Installation for growing plants becomes a marketing element that allows you to interest customers.

The advantages of this approach are: automatic lighting cycle and irrigation system, ventilation system for temperature and humidity control, software for managing parameters, sustainability, minimal water and electricity consumption, reduction of CO_2 emissions compared to traditional cultivation and transport, no GMOs. The product is cut off just a few minutes before consumption, its nutrient content is above average, while it has a concentrated flavor, a pleasant appearance, and no fertilizer or pesticides.

LIGHT ABOVE THE SHELF

Lighting design is extremely important for any store, so Cefla pays great attention to it, providing lighting services for exterior facades, from customizing coatings to customizing windows. Experience in the field of design is enriched by the ideas of interdisciplinary professionals who bring a zest to retail projects using the 360° approach.

The understanding of development and innovation of sales support systems allows Cefla to acquire new skills for the full integration of interactive systems at the point of sale at the design stage.

SPECIALISTS OF THE HIGHEST LEVEL

The headquarters of Cefla is in Italy, and Shopfitting division has its own staff and offices in major international markets.

Thanks to constant research, joint development and integrated design, which are carried out by the company's offices, and cooperation with various universities and external research centers, the company is the industry leader, and this is confirmed by numerous national and international awards for development and innovation.

Supermarket of the Future, Proximity Marketing, Grow Unit – all these projects received important awards in the industry, but the company's success is not limited to them.

Employees of Cefla and Zenith in Russia work in close cooperation with all the players in the retail market, with specialized associations, and conduct design consultations in their area. It doesn't matter if clients need to develop a concept or simply update the existing format – they will always be helped and given practical advice.

People, expertise and experience – these are the three fundamental components that today allow the company to most fully meet the needs of customers, offering them individual solutions for successful retail.

BLITZ INTERVIEW WITH THE DIRECTOR OF ZENITH IN RUSSIA ELENA ALADINA:

– Is there competition in your industry in Russia? Does it have features in comparison, for example, with Europe?

– Yes. Here the competition is more in volume. That is why we have chosen for ourselves the sphere of innovation, where not volumes, but ideas play a role.

– Is it easy to do business in Russia in conditions of sanctions?

– The sanctions did not affect us, but the exchange rate of euro has a great influence. It affects both procurement and business valuation as a whole. Some components are not yet manufactured in Russia, or made from imported raw materials. Consequently, there are difficulties with medium-term profitability planning and procurement.

– What are the positive results of the year, which are alarming? What do you expect from the next year, and what plans do you have?

– The reduction of the budgets of the main retail chains to open new outlets worries me. I am glad that at the same time Russia has its own retail specialists with 20 years of experience (namely, the local retail is 20 years old), they value quality and long-term effect, understand that partnership is something more valuable than just client-customer relations. In the next year I am waiting for new interesting projects, both from our clients and development within the enterprise.

Ulyana Kukhtina

FM LOGISTIC: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА УСПЕХА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В 2019 году компания FM Logistic отмечает 25-летний юбилей своей деятельности в России. В то время страна открывала многочисленные возможности для развития бизнеса. С чего все началось в 1994 году, благодаря каким факторам компания стала лидером логистического рынка в России и о новых амбициозных планах на будущее рассказывает генеральный директор FM Logistic в Центральной и Восточной Европе Кристоф Менивар.

- Компания Faure & Machet, в настоящее время FM Group, была основана еще в 1967 году в мозельском поселении Сен-Кирен. Благодаря союзу двух семей компании удалось разработать оригинальную бизнес-модель, которая внесла свой вклад в развитие международной логистики. Развитие было довольно стремительным, и сейчас FM Group присутствует в 14 странах на трех континентах. Штат компании по всему миру насчитывает почти 27 тыс. человек, а площадь всех занимаемых компанией территорий – 3 828 557 кв. м.

В 1990-х годах страны Центральной и Восточной Европы вышли из плановой экономической системы и присоединились к обществу массового потребления. В свою очередь это привело к росту товарооборота, появились новые возможности для развития логистики в России. Для открытия бизнеса в страну направили несколько сотрудников. Они столкнулись с разнообразными возможностями и трудностями ведения бизнеса в России, но благодаря своему 25-летнему опыту в логистике смогли утвердить здесь европейское качество и привести компанию к успеху. Сейчас FM Logistic в России – это 814 106 кв. м площадей по всей стране (от Москвы до Владивостока) и 8 595 человек в штате.

В России постоянно приходится сталкиваться с новыми вызовами. Однако для нас это стимул двигаться вперед, тщательнее следить за переменчивыми требованиями и искать новые решения. Несмотря на высокую конкуренцию на российском рынке, FM Logistic занимает здесь одну из лидирующих позиций в логистике.

Клиенты в России ценят соотношение цена-качество. Его может предложить только компания с едиными стандартами качества по всему миру. Более того, мы не оставляем своих клиентов: если они ведут бизнес в регионах, то и мы готовы оказывать там логистические услуги. Таким образом, на сегодняшний день мы имеем 15 складов в Московской области, 12 площадок в регионах, а также широкую сеть таможенных и транспортных офисов.

В 2018 году мы заявили о начале строительства собственного склада класса А в Ростовской области: там планируется освоить 35 тыс. кв. метров площадей, старт работ намечен на середину 2019 года. Расширение географии работы и увеличение складских площадей также остается в приоритете у компании.

Мы запустили ряд новых важных транспортных проектов, таких как переход на элек-

тронную транспортную накладную.

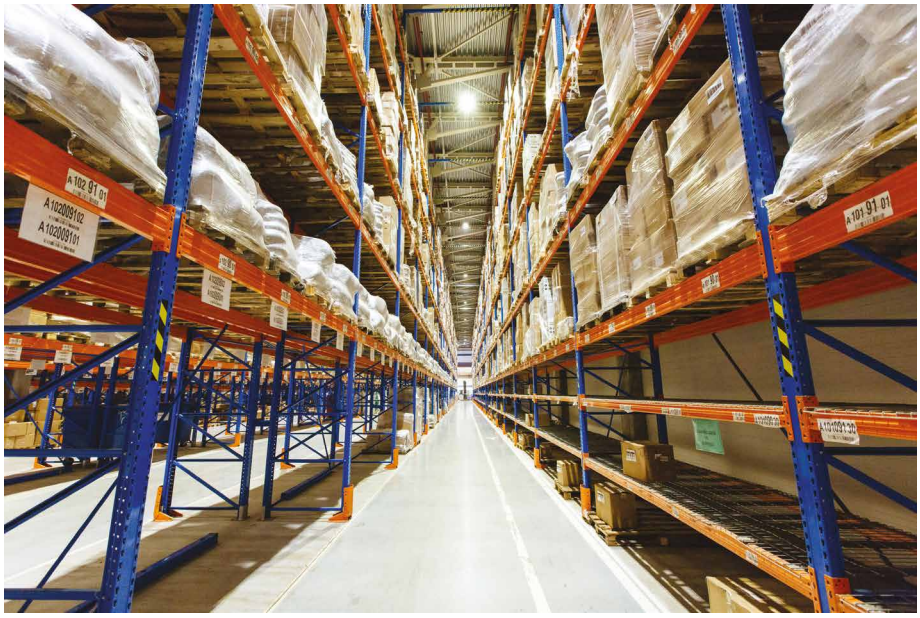
В компании создано специальное подразделение для работы в секторе e-commerce. Среди задач на первый квартал 2019 года стоит предложение полного цикла услуг по обслуживанию клиентов с омниканальной системой продаж: фулфилмент, организация доставки, получение оплаты за доставленные товары и управление финансовыми потоками, организация контактного центра для получателей интернет-магазина. Сейчас FM Logistic успешно оказывает услуги по складской обработке интернет-заказов разной сложности и объемов.

К концу 2018 года мы запустили целое направление по оказанию услуг для фармацевтического рынка. Подготовка шла довольно продолжительное время, что обусловлено, в первую очередь, строгими требованиями фармацевтического рынка и регуляторными ограничениями, так как продукция отрасли напрямую связана с жизнью и здоровьем людей.

Нашими приоритетами остаются дальнейшее улучшение клиентского сервиса, цифровизация, роботизация и автоматизация разных процессов, строительство новых платформ. Наша основная цель – внедрять каждый год новые инициативы и новые концепции, которые станут частью будущего FM Logistic. Это могут быть новые концепты, отрасли, технологии, а также новая география.

В глобальном плане FM Logistic придерживается стратегии 2022. Мы поставили перед собой цель выйти на показатели, соответствующие уровню неоспоримого международного лидера в области логистики. Это касается и российского подразделения. Ежегодный рост и развитие компании говорит о том, что мы делаем правильные шаги в ведении бизнеса на протяжении уже 25 лет.

Ульяна Кухтина



FM LOGISTIC: A QUARTER CENTURY OF SUCCESS IN THE RUSSIAN MARKET

In 2019, FM Logistic celebrates the 25th anniversary of its activities in Russia. At that time, the country opened up numerous opportunities for business development. How it all began in 1994, thanks to which factors the company became the leader of the logistics market in Russia, and what its new ambitious plans for the future are – in the interview with Christophe Menivard, CEO of FM Logistic in Central and Eastern Europe.

– Faure & Machet, currently the FM Group, was founded back in 1967 in the Moselle settlement of Saint-Quirin. Thanks to the union of two families, the company managed to develop an original business model that contributed to the development of international logistics. The development was quite rapid, and now the FM Group is present in 14 countries on 3 continents. The company employs almost 27 thousand people worldwide, and the area of all the territories occupied by the company is 3,828,557 sq. m.

In the 1990s, the countries of Central and Eastern Europe withdrew from the planned economic system and joined a mass consumer society. In turn, this led to an increase in commodity turnover, new opportunities for the development of logistics in Russia appeared. Several employees were sent to the country to start business here. They faced a variety of opportunities and difficulties in doing business in Russia, but thanks to their 25 years of experience in logistics, they were able to establish European quality here and lead the company to success. Now FM Logistic in

Russia is 814,106 sq. m. across the country (from Moscow to Vladivostok) and 8 595 people in the team.

Russia constantly faces new challenges. However, for us it is an incentive to move forward, carefully monitor changing requirements and look for new solutions. Despite the high competition in the Russian market, FM Logistic holds one of the leading positions in logistics here.

Customers in Russia appreciate the price-quality ratio. It can only be offered by a company with uniform quality standards throughout the world. Moreover, we do not leave our clients: if they do business in some regions, then we are ready to provide logistics services there. Thus, today we have 15 warehouses in the Moscow region, 12 sites in the regions, as well as a wide network of customs and transport offices.

In 2018, we announced the start of construction of our own class A warehouse in the Rostov region: it is planned to build 35 thousand square meters, the start of work is scheduled for mid-2019. Expansion of the company's geography and growth in the area of warehouse space also remain a priority for the company.

We launched a number of important new transportation projects, such as the transition to electronic bill of lading.

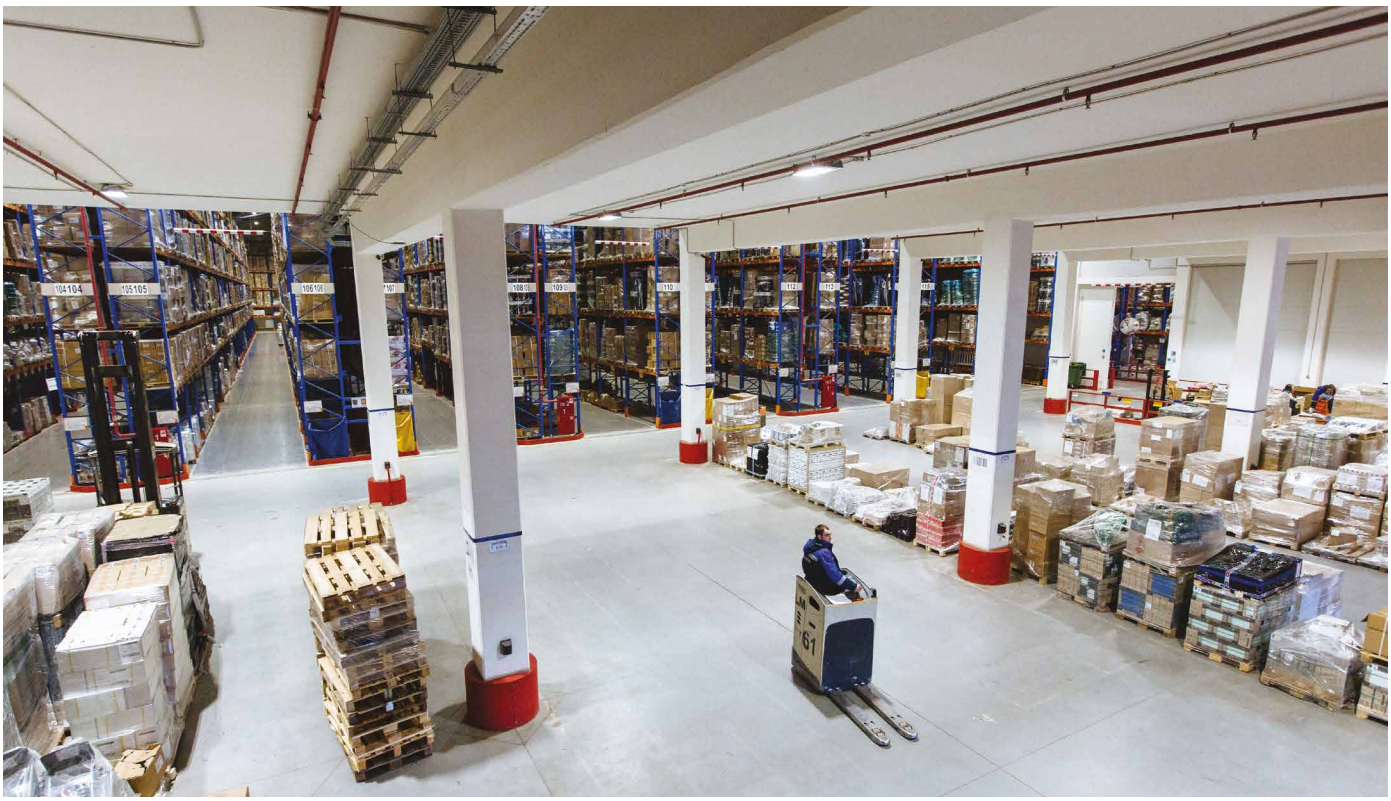
The company has created a special unit for work in the e-commerce sector. Among the tasks for the first quarter of 2019, there is an offer of a full cycle of customer services with an omnichannel sales system: fulfillment, delivery, receiving payment for goods delivered and managing cash flows, organizing a contact center for recipients of an online store. Now FM Logistic successfully provides warehouse processing services for online orders of varying complexity and volume.

By the end of 2018, we launched a whole service line for the pharmaceutical market. Preparations have been going on for quite a long time, because of, first of all, strict requirements of the pharmaceutical market and regulatory restrictions, since the products of the industry are directly related to the life and health of people.

Our priorities remain to further improve customer service, digitalization, robotization and automation of various processes, construction of new platforms. Our main goal is to introduce new initiatives and new concepts that will become part of the future of FM Logistic every year. These may be new concepts, industries, technologies, as well as new geography.

In general, FM Logistic follows the 2022 strategy. We set the goal to reach the indicators corresponding to the level of the undisputed international leader in the field of logistics. This also applies to the Russian division. The annual growth and development of the company suggests that we have been taking the right steps in doing business for the past 25 years.

Ulyana Kukhtina



ГК «САЛЮС» КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОСИСТЕМА

Группа компаний «САЛЮС» ведёт предпринимательскую деятельность с 2012 года. В группе - 15 дочерних компаний в России и 18 в странах ЕАЭС, СНГ, Восточной, Западной Европе, Азии, Африки, Индии, Израиле. Благодаря открытому подходу в реализации проектов, ГК «САЛЮС» активно развивается и расширяет сеть партнёров: финансово–банковская Ассоциация евроазиатского сотрудничества (ФБА ЕАС), Российский союз промышленников и предпринимателей, торгово-промышенные палаты на территории РФ, Международный информационный Нобелевский центр (МИНЦ). Группа сотрудничает с другими общественными организациями и объединениями, международными институтами развития. Разработанная и реализованная нами модель функционирования позволяет выстраивать открытые отношения с системами законодательной и исполнительной власти для внедрения гармоничной и безбарьерной международной экосистемы товарно-денежного обмена, прав на интеллектуальную собственность на основе принципов «торговой дипломатии».

Нарушение кооперационных связей на международном рынке и не стабилизированный товарный поток отразился на всех направлениях бизнеса. Волатильность любого бизнеса в краткосрочных периодах, несмотря на эффективный результат по итогу года и с учётом снижения объёмов денежной ликвидности на свободном рынке и низкой платёжеспособности населения, привела в упадок неэффективные или ставшие невостребованными бизнесы, в том числе из-за отсутствия спроса. Вследствие этого наблюдается повсеместное банкротство как коммерческих компаний, так и компаний с государственным участием либо падение их стоимости как активов или бизнесов. Это состояние на международных рынках и в локальных экономиках продолжится, на наш взгляд, ближайшие 5 лет (период трансформации), поэтому консолидация потоков позволит, используя меньший объём ликвидности, обслуживать и торговые сделки, и проектное финансирование.

Во всех регионах России и странах СНГ предельный износ имеют объекты сетевой инфраструктуры ЖКХ, хотя за счёт поступающих платежей у них всё же есть гарантия возвратности инвестиций, а учитывая возможности по цифровизации процессов, их учёт значительно увеличит поступление выручки, соответственно ускорит возврат вложенных средств. При текущем состоянии инфраструктуры и несоблюдения плана застройки реконструкция объектов приведёт к значительному удорожанию, а в некоторых случаях просто не представляется возможной. Учитывая данные факты, ГК «САЛЮС» предлагает решения по проектированию и строительству новой инфраструктуры, что значительно ускорит подготовительные процессы и в итоге удешевит строительство.

Инструментом по реализации данных проектов предлагается использовать модель государственно–частного партнерства.

Данная модель позволяет государству и частному сектору извлекать взаимную выгоду путем обращения к инновационным методам, применяемым государственным сектором для заключения контракта с частным сектором, использующим свой капитал и управленческий потенциал при реализации проектов в соответствии с установленными временными рамками и бюджетом. Государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения этими услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения.

Россия и страны СНГ имеют большой объём природных запасов и возобновляемых ресурсов. Давно и однозначно известно (ещё со времени Нобелей-нефтяников), что прямая продажа таких активов нецелесообразна с учётом рисков влияния и экономических показателей. ГК «САЛЮС», используя модели по администрированию проектов, предлагает сохранять активы на балансе регионов, увеличивая их капитализацию для получения прибыли и пополнения бюджета региона.

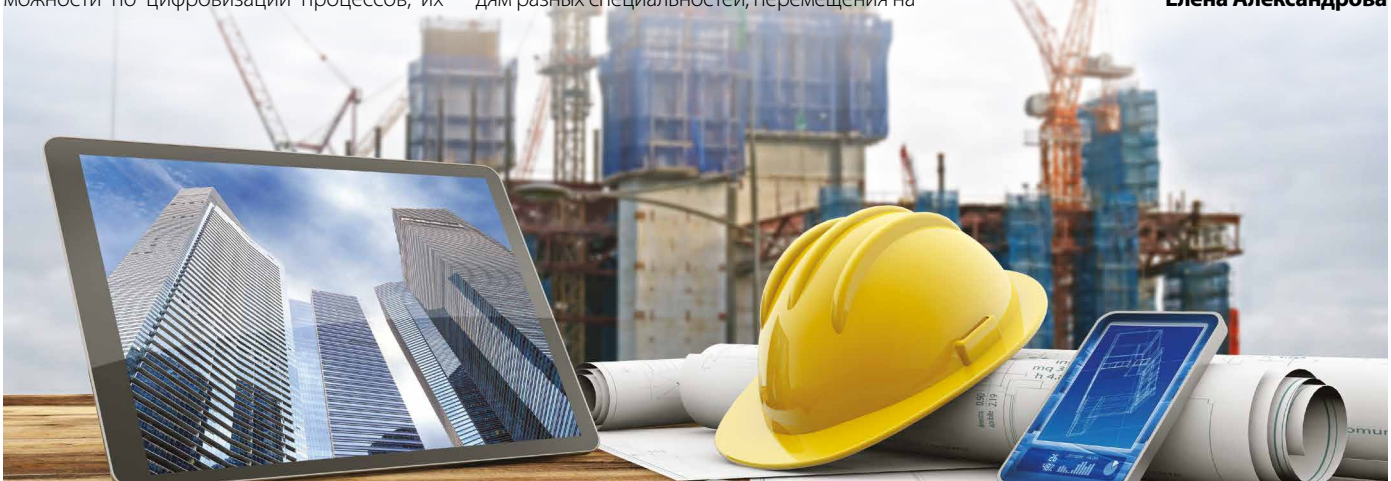
Механизм по администрированию готовых проектов, а именно подготовительных работ по обследованию, проектированию и их структурированию, требует наличия квалифицированного персонала, связанного с интеллектуальным трудом. Взаимодействие с университетами и привлечение студентов и профессорско-преподавательского состава даёт возможность наполнять систему кадрами. А многослойность ГК «САЛЮС» предполагает возможность приобретения управленческого и прикладного опыта людям разных специальностей, перемещения на горизонтальных уровнях для обмена опытом, карьерного роста внутри системы на более высокие уровни, опыта международных контактов, подготовки кадров под конкретную управленческую или прикладную задачи. Для проведения подготовительных работ требуется большое количество профильных специалистов. Привлечение данных специалистов из коммерческого сектора приведёт к значительному удорожанию для инвесторов.

Для эффективной работы данной системы необходимы как молодые кадры исполнителей, так и более опытные представители поколения управленцев и наставников: их взаимодействия в системе и перманентный обмен опытом позволит добиться максимального эффекта при решении общих задач.

Реализация национальных проектов ГК «САЛЮС» осуществляется на основе синтеза науки, технологий, бизнеса и общества. Этот новый подход на базе системного синтеза (создание несуществующей ранее системы путём объединения элементов, их атрибутов, связей и функционирования для достижения единой цели) впервые используется для разработки концепции развития Тамбовской области, разработки программы комплексного освоения территорий путём создания Центра компетенций на базе Проектного офиса. В этой деятельности применяются разработанные нами модели комплексного обслуживания и администрирования бизнес-процессов, привлечения денежных потоков из различных источников и последующего распределения среди подрядчиков и исполнителей. Данный подход позволяет консолидировать различные денежные источники, бюджетное финансирование, коммерческие потоки, в том числе торговые сделки, что в итоге приводит к снижению нагрузки на объект инвестирования или администрирования, покрывая кассовые разрывы и снимая предпринимательские риски, в том числе риск нецелевого использования средств.

Такой подход позволяет эффективнее использовать собственный и привлечённый капитал, творчески решать проблему подготовки и повышения квалификации кадров, а также, что чрезвычайно важно в последнее время для всего мира, снять нарастающее напряжение с организации трудовой деятельности людей предпенсионного и пенсионного возраста.

Елена Александрова



SALUS GROUP AS AN INTERNATIONAL ECOSYSTEM

The SALUS Group has been doing business since 2012. The group includes 15 subsidiaries in Russia and 18 in the countries of the EAEU, the CIS, Eastern and Western Europe, Asia, Africa, India and Israel. Thanks to an open approach to project implementation, the SALUS Group is actively developing and expanding its network of partners: the Financial and Banking Association of Euro-Asian Cooperation (FBA EAC), the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the Chambers of Commerce and Industry of the Russian Federation, the International Information Nobel Center (IINC). The Group cooperates with other public organizations and associations, international development institutions. The company has developed and implemented a functioning model that allows it to build open relations with legislative and executive systems for the implementation of a harmonious and barrier-free international ecosystem of commodity-money exchange, intellectual property rights based on the principles of «trade diplomacy».

The disruption of cooperative ties in the international market and unstable flow of goods affected all areas of business. Volatility of any business in the short term, despite the effective result for the year, the decrease in the volume of monetary liquidity in the free market and low solvency of the population led to a decline in inefficient or unclaimed businesses, including as the result of the lack of demand. As a result, there is widespread bankruptcy of both commercial companies and companies with state participation, or a drop in their value as assets or business. This situation in the international markets and in local economies will continue, in our opinion, for the next 5 years (transformation period), so the consolidation of flows will allow, using less liquidity, serving both trade transactions and project financing.

In all regions of Russia and the CIS countries, the objects of utility infrastructure have maximum wear, although they still have a guarantee of return on investment due to incoming payments, and taking into account the possibilities of digitizing processes, their accounting will significantly increase revenues and, accordingly, speed up the return on investment. With the current state of the infrastructure and non-compliance with the development plan, the reconstruction of the facilities will lead to a significant increase in the cost, and in some cases it is simply not possible. Considering these facts, the SALUS Group offers solutions for the design and construction of new infrastructure, which will significantly speed up the preparatory processes and ultimately reduce the cost of construction.

The model of public-private partnership is proposed to be a tool for the implementation of these projects.

This model allows the state and the private sector to derive mutual benefit by resorting to innovative methods used by the public sector to conclude a contract with the private sector, using its capital and management capacity in project implementation in accordance with the established timeframe and budget. The public sector retains responsibility for providing the population with these services in an advantageous way and has a positive effect on economic development and improving the quality of life of the population.

Russia and the CIS countries have a large amount of natural reserves and renewable resources. It has been long and unequivocally known (since the time of the Nobel Oilmen) that the direct sale of such assets is inexpedient given the risks of influence and economic indicators. The SALUS Group, using models for project administration, proposes to keep assets on the balance of the regions, increasing their capitalization for profit and replenishing the budget of the region.

The mechanism for administering finished projects, namely the preparatory work for the analysis, design and structuring, requires the availability of qualified personnel engaged in the intellectual work. Interaction with universities and the involvement of students and professors makes it possible to fill the system with personnel. And the multi-layered nature of the SALUS Group implies the possibility of acquiring managerial and applied experience by people of different specialties, moving at horizontal levels to exchange experience, career growth within the system to higher levels, experience of international contacts, training for specific managerial or applied tasks. A large number of specialized specialists are required to carry out the preparatory work. Attracting these specialists from the commercial sector will lead to a significant increase in prices for investors.

Effective work of this system requires both young employees and more experienced representatives of the generation of managers and mentors: their interaction in the system and the permanent exchange of experience will help achieve the maximum effect when solving common tasks.

The implementation of national projects of the SALUS Group is carried out on the basis of the synthesis of science, technology, business and society. This new approach based on system synthesis (the creation of a previously non-existent system by combining elements, their attributes, connections and functioning to achieve a common goal) is used for the first time to develop a concept for the development of the Tambov region, to develop a program of integrated development of territories by creating a Competence Center based on the Project Office. In this activity, we use the models of integrated service and administration of business processes developed by us, attract cash flows from various sources and their subsequent distribution among contractors and executors. This approach allows consolidating various monetary sources, budget financing, commercial flows, including trade transactions, which ultimately reduces the burden on the object of investment or administration, covering cash gaps and removing business risks, including the risk of misuse of funds.

This approach allows the company to use its own and attracted capital more effectively, creatively solve the problem of training and raising personnel skills, and also, which is extremely important for the whole world now, to relieve the growing tension from the organization of work activities of people of pre-retirement and retirement age.

Elena Alexandrova

ИНДЕКС РОСТА

Ростовская область – регион с мощным промышленным, сельскохозяйственным и научно-техническим потенциалом. Активному развитию многопрофильной экономики области способствует ее чрезвычайно выгодное местоположение между европейской частью СНГ и Кавказом. Регион относится к числу ведущих индустриальных регионов России и входит в десятку лучших регионов РФ по объемам экспорта.

The Rostov region is a territory with a powerful industrial, agricultural, and scientific and technical potential. It has an extremely favorable location between the European part of the CIS and the Caucasus which contributes to the active development of the region's diverse economy. The region is among the leading industrial regions of Russia and is among the ten best regions of the Russian Federation in terms of the volume of exports.

Мосты сотрудничества

В Ростове-на-Дону, на площадке Торгово-промышленной палаты Ростовской области, прошла ежегодная встреча с главами дипломатических учреждений, аккредитованных в донской столице.

Собравшиеся подвели итоги международного сотрудничества в 2018 году, обсудили перспективы взаимодействия региона с зарубежными партнерами, обозначили проблемы, сдерживающие работу представителей дипкорпуса.

«В плане международного сотрудничества год был архиуспешный, – сказал заместитель губернатора Ростовской области Юрий Молодченко. – Нам в этом помог чемпионат мира по футболу. В период его проведения турпоток почти удвоился, мы приняли более 72 тыс. иностранных гостей. Что касается итогов года, в общей сложности Ростовскую область посетило 78 делегаций зарубежных государств, проведено 112 международных мероприятий. 14 наших делегаций побывало за рубежом с деловыми визитами».

Представитель МИД России в г. Ростов-на-Дону Юрий Зикеев поблагодарил правительство Ростовской области за содействие в организации пресс-туров для зарубежных СМИ, аккредитованных при МИД России. Отдельно выразил благодарность за изготовление паспортов Ростовской области, которые были переданы в Генконсульство России в Шэньяне (КНР), где активно интересуются инвестиционным и туристическим потенциалом Дона. Особо отметил дипломат Министерство экономического развития, издавшее уникальную полиграфическую продукцию о туристической привлекательности региона.

На собрании главы дипломатических учреждений выразили желание встретиться с представителями органов исполнительной власти для определения механизма оперативного взаимодействия при возникновении нештатных или чрезвычайных ситуаций, а также для содействия в защите прав граждан, выказали намерение более тесно сотрудничать с Торгово-промышленной палатой региона.

Bridges of cooperation

In Rostov-on-Don, at the site of the Chamber of Commerce and Industry of the Rostov Region, an annual meeting was held with the heads of diplomatic institutions accredited in the Don capital.

The participants summed up the results of international cooperation in 2018, discussed the prospects for the region's cooperation with foreign partners, and identified problems constraining the work of representatives of the diplomatic corps.

"In terms of international cooperation, the year was very successful," said Deputy Governor of the Rostov region, Yury Molodchenko. "The FIFA World Cup helped us. In the period of its holding the tourist flow almost doubled, we received more than 72 thousand foreign guests. As for the results of the year, a total of 78 delegations from foreign countries visited the Rostov region, 112 international events were held. 14 our delegations have been abroad with business visits."

The representative of the Russian Foreign Ministry in Rostov-on-Don Yury Zikeev thanked the government of the Rostov region for their assistance in organizing press tours for foreign media accredited by the Russian Foreign Ministry. He also expressed his gratitude for the manufacture of passports of the Rostov region, which were transferred to the Consulate General of Russia in Shenyang (China), where they are actively interested in the investment and tourist potential of the Don. The diplomat also noted the Ministry of Economic Development, which published unique printing products about the tourist attractiveness of the region.

At the meeting, the heads of diplomatic institutions expressed a desire to meet with representatives of the executive authorities to determine the mechanism of operational interaction in the event of abnormal or emergency situations, as well as to assist in protecting the rights of citizens, expressed their intention to cooperate with the Chamber of Commerce and Industry of the region more closely.

GROWTH INDEX

Прозрачность. Конкуренция. Экономия.

2018 год стал прорывным в сфере закупок малого объема: в Ростовской области государственные и муниципальные заказчики перешли к закупкам в электронной форме.

Для этого ими активно используется специальный электронный ресурс – региональный портал закупок малого объема, работающий на безвозмездной основе.

За время своего существования (с июля 2017 г.), портал привлек более 5,5 тыс. поставщиков, в том числе донских участников рынка и товаропроизводителей (4,7 тыс.). Региональные заказчики осуществили закупок на сумму более 3,4 миллиарда рублей, при этом цифровизация позволила донскому региону в 2018 г. сэкономить 123 миллиона бюджетных рублей, а за все время работы портала – 153,5 миллиона рублей.

В 2019 году работа по развитию портала будет продолжена.

Напомним, ресурс был создан с целью стимулирования спроса на продукцию донских производителей, повышения прозрачности и эффективности закупок малого объема, развития конкуренции.

Transparency. Competition. Cost-effectiveness.

The year 2018 was a breakthrough in small-scale procurement: in the Rostov region, state and municipal customers switched to electronic procurement.

To do this, they are actively using a special electronic resource – a regional portal for small volume purchases that works on a grant basis. During its existence (since July 2017), the portal has attracted more than 5.5 thousand suppliers, including Don market participants and producers (4.7 thousand). Regional customers made purchases worth more than 3.4 billion rubles, while digitalization allowed the Don region to save 123 million rubles of budget in 2018, and for all the time of the portal's work – 153.5 million rubles.

In 2019, the development of the portal will continue.

The portal was created in order to stimulate demand for the products of Don producers, to increase the transparency and efficiency of small purchases, and to increase competition.

Ростов-на-Дону популярен у туристов

Ростов-на-Дону вошел в топ-10 самых популярных у туристов городов России по итогам 2018 года. Исследование провел российский сайт бронирования отелей, квартир и домов для отдыха и путешествий Tvil.ru.

Рейтинг подготовлен по данным броней отелей и апартаментов туристами, путешествовавшими самостоятельно.

В десятку популярных городов вошли также Санкт-Петербург, Москва, Казань, Краснодар, Петрозаводск, Екатеринбург, Воронеж, Нижний Новгород и Тула.

Курортные города в список не включались.

По данным Tvil.ru, в Ростове и Краснодаре проживание обошлось дешевле всего (в среднем – 720 рублей на человека в сутки), дороже всего – в Москве (1,4 тысячи рублей на человека в сутки).

Самые длительные поездки совершались в Санкт-Петербург (в среднем на пять дней), самые короткие – в Ростов и Воронеж (менее двух дней).

Rostov-on-Don is popular with tourists

Rostov-on-Don entered the top 10 most popular tourist cities in Russia in 2018. The study was conducted by a Russian website for booking hotels, apartments and holiday homes Tvil.ru.

The rating is prepared according to the reservation of hotels and apartments by tourists who traveled independently.

The top ten popular cities also include St. Petersburg, Moscow, Kazan, Krasnodar, Petrozavodsk, Yekaterinburg, Voronezh, Nizhny Novgorod and Tula.

Resort cities were not included in the list.

According to Tvil.ru, accommodation in Rostov and Krasnodar was the cheapest of all (on average – 720 rubles per person per day), the most expensive – in Moscow (1.4 thousand rubles per person per day).

The longest trips were made to St. Petersburg (on average, for five days), the shortest - to Rostov and Voronezh (less than two days).

Экспорт: сохранить и преумножить

В правительстве Ростовской области прошло заседание экспертного совета по импортозамещению под председательством заместителя губернатора Юрия Молодченко. В текущем году значения ключевых показателей развития экономики Дона сложились выше, чем в среднем по России.

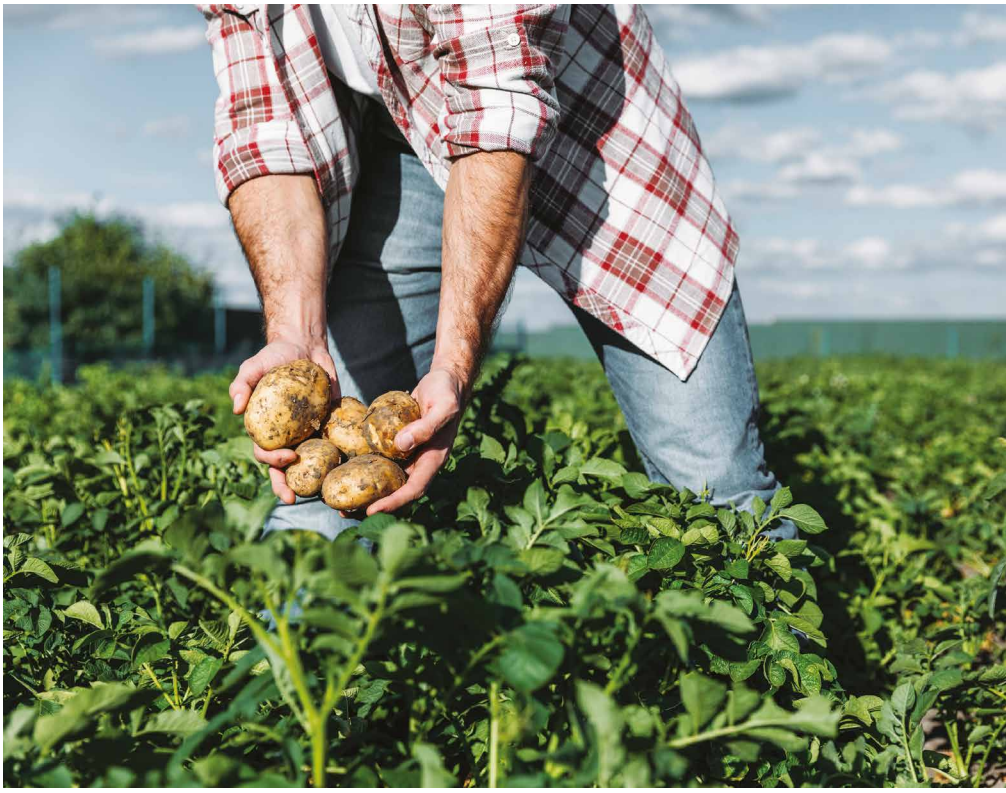
«Индекс промышленного производства области по итогам 11 месяцев текущего года составил 109%, в Российской Федерации – 102,9%. Оборот розничной торговли вырос на 3,4%, по России – на 2,6%; оборот общественного питания увеличился на 5,6%, – сказал заместитель губернатора. – В регионе зафиксирован самый высокий темп роста экспорта – 142,4%. Показатели внешнеторгового оборота в прошлом и текущем году говорят о том, что наши предприятия, работая в новых условиях, не только не теряют зарубежные рынки сбыта продукции, но и налаживают сотрудничество с новыми странами, увеличивают объемы экспорта».

Участники экспертного совета отметили, что в АПК Ростовской области политика импортозамещения реализуется с 2014 года. Закрыт вопрос по импортозамещению сельхозтехники (тракторов, комбайнов) и по ряду продуктов (яйца, молоко, овощи). Активно поддерживается рыбохозяйственный комплекс (на его развитие из областного бюджета выделено 69,7 млн руб.), пищевая и перерабатывающая промышленность (выделено 46,4 млн руб.). В целом в текущем году на поддержку АПК и социальное развитие села предусмотрено 7,6 млрд руб. Господдержка сельхозтоваропроизводителей предоставляется по 37 направлениям. На сопровождении Минсельхозпрода области находится 35 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций свыше 193 млрд руб. Из них семь реализуются в отрасли животноводства, 11 – в растениеводстве и 13 – в пищевой и перерабатывающей промышленности. Срок реализации – до 2030 года.

Что касается работы по импортозамещению в сфере потребительского рынка, здесь предпринимаются точечные меры по содействию предприятиям Ростовской области в реализации собственной продукции. Работа идет преимущественно в секторе производства винодельческой, рыбной и мясо–молочной продукции.

Организовано взаимодействие областных предприятий-производителей с торговыми сетями. Проводятся закупочные сессии, недели донских товаропроизводителей. Активно формируется среда для развития многоформатной торговли (нестационарной и мобильной). Сельскохозяйственная продукция реализуется населению путем ярмарочной торговли (проведено порядка 500 ярмарок на 559 территориях). Создан в 2015 году и действует до сих пор единственный в стране винный кластер «Долина Дона», ежегодно проводится порядка 12 винных фестивалей. Серьезный потенциал сегодня видится в сфере интернет-торговли, которую предстоит развивать.

По итогам заседания выработаны меры по дальнейшей реализации политики импортозамещения в регионе с учетом имеющихся тенденций, а также новых экономических и социальных вызовов. Утвержден план работы экспертного совета на 2019 год.



Export: maintain and multiply

The government of the Rostov region held a meeting of the expert council on import substitution, chaired by Deputy Governor Yury Molodchenko. This year, the values of key indicators of the development of the Don economy are higher than the average for Russia.

"According to the results of 11 months of the current year, the industrial production index of the region made 109%, in the Russian Federation – 102.9%. Retail trade turnover grew by 3.4%, in Russia – by 2.6%; the turnover of public catering increased by 5.6%. The region has the highest export growth rate – 142.4%. Indicators of foreign trade in the past and this year suggest that our enterprises, working in new conditions, not only do not lose foreign markets for their products, but also establish cooperation with new countries and increase export volumes," – said the Deputy Governor.

The members of the expert council noted that the policy of import substitution has been implemented in the agro-industrial complex of the Rostov region since 2014. The question of import substitution of agricultural machinery (tractors, combines) and a number of products (eggs, milk, vegetables) is closed. Active support is provided to the fisheries complex (69.7 million rubles were allocated from the regional budget for its development), food and processing industries (46.4 million rubles were allocated). In general, this year 7.6 billion rubles have been allocated to support the agro-industrial complex and the social development of villages. State support of agricultural producers is provided in 37 directions. 35 investment projects with a total investment of over 193 billion rubles are supported by the Ministry of Agriculture and Food of the region. Of these, 7 are implemented in the livestock industry, 11 in crop production and 13 in the food and processing industries. Implementation period is until 2030.

As for the work on import substitution in the consumer market, special measures are being taken to assist the enterprises of the Rostov region in selling their own products. The work is mainly in the sector of wine, fish, meat and dairy products.

The interaction of regional enterprises-producers with retail chains was organized. Procurement sessions, weeks of Don producers are held. The environment for the development of multi-format trading (non-stationary and mobile) is actively being formed. Agricultural products are sold to the public through fair trade (about 500 fairs were held in 559 territories). The only wine cluster in the country, Dolina Dona, was created in 2015 and is still in operation; about 12 wine festivals are held annually. Serious potential today is seen in the field of online commerce, which is to be developed.

Following the meeting, measures were developed to further implement the policy of import substitution in the region, taking into account existing trends, as well as new economic and social challenges. The work plan of the expert council for 2019 was approved.

www.donland.ru

СООБЩЕСТВО ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

COMMUNITY OF BUSINESS PEOPLE

Торгово-промышленную палату г. Каменск-Шахтинский Ростовской области возглавляет Виктория Викторовна Синица.

Viktoriya Sinitsa heads the Chamber of Commerce and Industry of the town of Kamensk-Shakhtinsky of the Rostov region

Организация была создана в апреле 2002 года, и все годы работы Торгово-промышленная палата способствовала созданию благоприятных условий для развития деловых отношений в регионе, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, оказанию широкого спектра услуг.

Сегодня ТПП играет заметную конструктивную роль в развитии экономического потенциала города.

В настоящее время Торгово-промышленная палата г. Каменск-Шахтинский - это деловое сообщество, в которое вошли предприятия и предприниматели, определяющие на сегодняшний день лицо экономики региона. За время своей деятельности ТПП заслужила репутацию наиболее авторитетного объединения предпринимателей города. Значительно расширился ассортимент оказываемых услуг, возрос их объем и уровень профессиональной подготовки кадров. Учитывая тот факт, что членство в Торгово-промышленной палате добровольное, значительный рост членской базы - хороший показатель востребованности услуг, предоставляемых ТПП.

Это стало возможным благодаря активному участию в жизни города. Торгово-промышленная палата активно представляет интересы малого бизнеса в органах исполнительной власти города, принимает участие в политических, экономических, образовательных и социальных программах. Проводится ряд программ и мероприятий, направленных на поддержку малого бизнеса, повышение уровня знаний и навыков предпринимательских структур, создание эффективного механизма выработки консолидированной позиции бизнеса по актуальным проблемам социально-экономической политики.

The Chamber of Commerce and Industry of the town of Kamensk-Shakhtinsky of Rostov region was created in April 2002. During all the years of its operation the CCI was assisting to creation of favorable conditions for the development of business relations in the region, creation of modern industrial, financial and trade infrastructure, provision of a broad range of services.

Today the CCI is playing a noticeable constructive role in the development of economic potential of the town.

At the moment the Chamber of Commerce and Industry of the town of Kamensk-Shakhtinsky of the Rostov region is a business community, which includes enterprises and entrepreneurs, who determine the face of the region's economy. During the time of its activity the CCI has earned a reputation of the most authoritative union of entrepreneurs of the town. The range of the services rendered has substantially broadened, their volume and the level of professional training of staff have risen. Taking into consideration the fact than membership in the Chamber of Commerce and Industry is voluntary, a substantial growth of membership base is a good indicator of demand for the services of the CCI.

It became possible due to active participation in the life of the town. The CCI is actively representing interests of small business at the executive authorities of the town, participates in political, economic, educational and social programmers. A number of programs and events aimed at the support of small business, increase of the level of knowledge and skills of entrepreneurial structures, creation of efficient mechanism of working out of consolidated business positions on actual problems of social and economic policy is being held.

Мария Башкирова
Maria Bashkirova

СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА НОВОЧЕРКАССКА»

«Мировая практика убедительно свидетельствует о ведущей роли национальных торгово-промышленных палат в представлении и защите интересов предпринимателей. Это ориентир, к которому стремится Союз «Торгово-промышленная палата Новочеркасска», - отмечает президент Союза «Торгово-промышленная палата г. Новочеркасск» Марина Носкова.

Отмечая основные достижения палаты, сумевшей организовать площадку для полноценного диалога властных структур, деловых кругов, контролирующих и надзорных органов, представителей институтов гражданского общества, президент ТПП Новочеркасска подчеркивает: «Возможность найти приемлемые решения, сформировать комфортную бизнес-среду, определить вектор социально-экономического развития города – все эти задачи решаются сегодня в палате оптимальным образом, что особенно важно в непростых экономических условиях».

С этой целью палатой реализовываются как новые, так и действующие проекты. Принципиально новый формат общения бизнеса и власти проходит в рамках «Деловой среды в «Деловом Новочеркасске», при палате создан новый комитет - по безопасности предпринимательской деятельности, впервые проводится комплексное исследование субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства на предмет комфортной работы. Результаты анкетирования лягут в основу аналитической записки для координации совместных действий властных и деловых структур. Этот важный сегмент нашей работы совпадает по целям с указами Президента России Владимира Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Вместе с традиционными услугами по сертификации товаров, проведению различных видов экспертизы, дополнительному образованию, ТПП г. Новочеркасск постоянно работает над расширением спектра предоставляемых возможностей. Сегодня на площадке палаты успешно функционирует Общественная приемная по вопросам защиты прав потребителей, в которой оказывается квалифицированная юридическая помощь. Специалисты палаты проводят профессионально-общественную аккредитацию основных и дополнительных профессиональных образовательных программ.

Издание палаты – еженедельная общественно-политическая газета «Деловой Новочеркасск» по результатам работы стала победителем XXIV Всероссийского конкурса журналистов, проводимого ТПП РФ совместно с Союзом журналистов России, в номинации «Лучшее СМИ в системе ТПП РФ». Соответствующий диплом был вручен изданию на Всероссийском форуме деловых СМИ.

В новеллах Новочеркасской палаты стоит обязательно отметить проведение первого городского конкурса в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий-2018», организованный палатой при поддержке органов местного самоуправления. Его лауреатами стали шесть субъектов малого и среднего бизнеса: ООО «Гидроремсервис» - лучшее малое предприятие в агропромышленном комплексе, ООО НПП «Электромаш» - лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства, ООО «Строительно-производственное управление» - лучшее малое предприятие в сфере услуг, а также фабрика интерактива ООО «База», ООО НПП «СИЭЛ» и ООО «АВИААГРЕГАТ-Н» - лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности.

И следующий шаг – победа ООО «Гидроремсервис» из Новочеркасска в конкурсе Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в агропромышленном комплексе», проведенном Торгово-промышленной палатой России. Стоит отметить, что это предприятие - единственный победитель из Ростовской области, ранее вошедшее в сотню проектов под патронатом президента ТПП РФ Сергея Катырина.

Предпринимательство составляет основу нашей жизни. Поэтому Торгово-промышленная палата г. Новочеркасск отстаивает интересы предпринимателей, оказывая им, в том числе, консультационные и организационные услуги, информационную поддержку.

Мария Башкирова

UNION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF NOVOCHERKASSK

«International practice convincingly demonstrates the leading role of national Chambers of Commerce and Industry in representing and protecting the interests of entrepreneurs. This is a landmark that the Chamber of Commerce and Industry of Novocherkassk seeks,» said Marina Noskova, President of the Chamber of Commerce and Industry of Novocherkassk.

Noting the main achievements of the Chamber, which managed to organize a platform for a full-fledged dialogue of government bodies, business circles, regulatory and supervisory bodies, representatives of civil society institutions, the President of the Novocherkassk Chamber of Commerce and Industry emphasizes: «The opportunity to find acceptable solutions, to form a comfortable business environment, to determine the vector of the socio-economic development of the city – all these tasks are being solved today in the Chamber in an optimal way, which is especially important in difficult economic conditions».

To this end, the Chamber implements both new and existing projects. A fundamentally new format of business and government communication takes place within the framework of the Business Environment in Business Novocherkassk, a new committee on business security has been set up at the Chamber, for the first time a comprehensive study of comfortable work of small, medium and large business is being conducted. The results of the survey will form the basis of an analytical note for coordinating joint actions of government and business structures. This important segment of our work coincides in goals with the decrees of the President of Russia Vladimir Putin «On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024».

Together with traditional services for the certification of goods, conducting various types of expertise, additional education, the CCI of Novocherkassk is constantly working to expand the range of services offered. Today, the Public Reception Center on consumer rights protection, which provides qualified legal assistance, is successfully operating at the Chamber. Chamber specialists conduct professional and public accreditation of basic and additional professional educational programs.

The publication of the Chamber – the weekly social and political newspaper Business Novocherkassk became the winner of the XXIV All-Russian contest of journalists held by the Russian Chamber of Commerce and Industry together with the Union of Journalists of Russia in the nomination «Best Media in the system of the CCI of Russia». The corresponding diploma was awarded to the publication at the All-Russian Forum of Business Media.

Among the novels of the Novocherkassk Chamber, it is worth noting the holding of the first city competition in the field of entrepreneurial activity Gold Mercury – 2018, organized by the Chamber with the support of local governments. Six SMEs became its laureates: Gidroremservis LLC – the best small enterprise in the agro-industrial complex, NPP Electromash LLC – the best small enterprise in the field of industrial production, Stroitelno-Proizvodstvennoye Upravleniye LLC – the best small enterprise in the service sector, as well as the interactive factory of Baza LLC, NPP SIEL LLC and AVIAAGREGAT-N LLC is the best small enterprise in the field of innovation activity.

And the next step is the victory of Gidroremservis LLC from Novocherkassk in the competition of the National Award in the field of entrepreneurial activity Gold Mercury in the nomination «The best small enterprise in the agro-industrial complex» held by the Chamber of Commerce and Industry of Russia. It is worth noting that this company is the only winner from the Rostov region, previously included in a hundred projects under the patronage of the President of the Russian Chamber of Commerce and Industry Sergey Katyrin.

Entrepreneurship is the foundation of our lives. Therefore, the Chamber of Commerce and Industry of Novocherkassk defends the interests of entrepreneurs, providing them with, among other things, consulting and organizational services, informational support.

Maria Bashkirova

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ НОВОЧЕРКАССКА – **УНИКАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ БИЗНЕСА**

В чем заключается ее уникальность – в интервью с председателем Совета директоров г. Новочеркасска Сергеем Фёдоровичем Подустом.

– В 2017 году Новочеркасскому территориальному объединению работодателей «Совет директоров предприятий и предпринимателей города Новочеркасска» исполнилось 30 лет. Что за это время изменилось в работе? Что, на ваш взгляд, было самым важным в работе Совета директоров в 2018 году?

– 30 лет – большой период. Стоит говорить не только о том, что изменилось за минувший год... Ни один из этих трёх десятков лет не был похож на предыдущий. Если бы не было постоянных преобразований, то наше объединение не существовало бы так долго и стабильно. Как и в предыдущие годы, в приоритетах деятельности Совета директоров вопросы своевременности выплаты заработной платы, её индексирования, соответствия минимальному размеру и прожиточному минимуму, улучшения качества деловой среды и ситуации с трудовыми ресурсами, уровня социальной ответственности бизнеса, снижения административных барьеров. Нам и сегодня приходится быть очень гибкими и чуткими к переменам, вести постоянную работу и с бизнесом, и с властью во имя стабильного развития Новочеркасска. Сегодня в состав нашей организации входят предприятия таких отраслей, как машиностроение, металлургия, энергетика, строительство, электроника, пищевая промышленность, также наши прославленные вузы – Южно-российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова и новочеркасские колледжи, в которых готовят специалистов практически для всех отраслей экономики. Кроме этого, Новочеркасск – столица донского и мирового казачества, город с богатыми традициями, историей и туристическим потенциалом.

Основной инструмент нашей работы – это городское трехстороннее соглашение, заключённое между Советом директоров, администрацией и профсоюзной организацией города. В этом документе прописаны основные права работников и меры социальной защиты. По данным Управления труда и социального развития г. Новочеркасска, коллективные договоры заключены в 369 организациях и предприятиях, что составляет 70,2% от всех учреждений города. Отсутствуют коллективные договоры на 145 крупных, средних и малых предприятиях города, где трудится более 11 тыс. человек. Над этой проблемой мы работаем вместе с профсоюзами и муниципалитетом города.

- Насколько известно, Совет директоров тесно сотрудничает с администрацией города, с какими вопросами совет уже обращался в администрацию? С кем ещё взаимодействует ваше объединение?

- Действительно, взаимодействие с администрацией города – одно из основных направлений деятельности Совета директоров. Это взаимодействие – процесс двусторонний, ведь у нас общая забота – город Новочеркасск, наш общий дом. Совет директоров не только своими коллективами активно участвует в общественных городских процессах, но и напрямую помогает муниципалитету своей благотворительной деятельностью. Ярким примером этому служит 200-летие Новочеркасска, которое ознаменовалось театрализованным шествием по типу карнавала в европейской традиции. Это шествие символизировало историю Новочеркасска с древних времён, от скифов и сарматов и до наших дней. Конечно, центральное место занимало казачество. Каждое крупное и большинство средних предприятий города выделили средства и оформили свою часть шествия. У предпринимательского сообщества было чёткое понимание: такие даты нечасто приходятся на жизнь одного поколения, и муниципалитету необходима помощь, чтобы провести карнавальное шествие достойно. Но это праздник, а взаимодействие происходит ежедневно и по рабочим, жизненно важным проблемам.

Одна из таких наиболее актуальных проблем, над которой работает Совет директоров и администрация города на протяжении длительного времени, – транспортная. Новочеркасску как воздух необходим путепровод, свяжущий историческую часть города (бывший Первомайский) и Промышленный район. Имеющаяся трасса, переходящая в мост, давно требуют альтернативы. Причин несколько, и я не буду их сейчас приводить. Вопрос этот давний, застарелый, первые проекты обхода датируются 80-ми годами прошлого века. В качестве депутата Законодательного Собрания Ростовской области 5-го созыва я занимался этим вопросом в течение всего периода полномочий регионального депутата, имел личную беседу по этому вопросу с министром транспорта Ростовской области. Теперь, когда в непосредственной близости от Новочеркасска появились мощные развязки и новый транспортный узел – современный аэропорт Платов - у нас окрепла надежда, что наши совместные усилия с муниципалитетом принесут результат.

Совет директоров г. Новочеркасска сотрудничает с общественным Советом профсоюза, городской думой, Советом ветеранов. Одним из наиболее стабильных партнёров Совета директоров долгие годы являются Торгово-промышленные палаты Новочеркасска и Ростовской области. С этими структурами мы ведём совместную деятельность по целому ряду направлений. Являясь председателем отраслевого комитета по энергетике и транспорту Торгово-промышленной палаты Ростовской области, могу отметить, что тема развития системы субконтрактации между крупными предприятиями и малыми, а также средним бизнесом в регионе сегодня является одной из самых актуальных.

– Какое событие 2018 года вы бы выделили особо?

– В 2018 г. среди значимых событий я бы отметил выездное совещание 15 августа «От национальных целей – к региональным результатам» с участием губернатора Ростовской области В.Ю. Голубева, состоявшееся на базе Новочеркасского инженерно-мелиоративного института в режиме экспертной площадки. Речь шла, в частности, о перспективах кооперации между малым и крупным бизнесом в нашем регионе. Мне довелось выступить на этой встрече и озвучить инициативу нашего Совета директоров. Мы предложили организовать в Новочеркасске площадку для создания выставки промышленных инноваций субъектов малого и среднего предпринимательства области. Экспозиции по типу «шоу-рум» уже успешно работают в Челябинской и Новосибирской областях. Губернатор поддержал идею создания выставочного центра, и сейчас мы активно сотрудничаем с администрацией города в этом направлении. Уже определена дислокация проекта – центр будет размещаться на свободных площадях НИИ им.

Потапенко, который удобно расположен на въезде в Новочеркасск. На территории центра будет размещаться продукция новочеркасских производителей. Здесь также планируется проведение обучающих мероприятий, экскурсий для студентов, учащихся, а также для делового туризма.

– Новочеркасск – один из промышленных и экономических центров Дона, один из двух районов города занимают промышленные предприятия. Какие изменения происходят в производстве сегодня? Будет ли сокращение числа рабочих мест и внедрение техники вместо людей на производстве?

– Процесс роботизации и цифровизации уже идёт и довольно успешно. Сейчас можно говорить о наращивании темпов. Яркий пример этих процессов – Новочеркасский электровозостроительный завод, где я проработал больше трёх десятков лет, из них 10 лет – в должности генерального директора завода. НЭВЗ всегда был и остаётся проводником самых передовых технологий не только в своей отрасли, но и в отечественном машиностроении в целом. Сегодня здесь внедряется проект «Цифровой завод НЭВЗ», подразумевающий работу в нескольких направлениях: это роботизация производства, трёхмерное моделирование и печать, компьютерное зрение, промышленный интернет вещей, виртуальная реальность, машинное обучение, предикативный ремонт. В промышленности драйвером цифрового развития является концепция «Индустрия 4:0», по сути, это четвёртая промышленная революция! И технический прогресс на НЭВЗе идёт поразительными темпами. Сквозная цифровизация всех физических активов предприятия и их интеграция в единую киберфизическую систему уже стартовала. «Пилотными» являются электровозосборочный цех № 1, электромашинное производство, заготовительное производство, часть тележечного цеха. Идёт поиск перспективных решений и для кузовного производства. Компьютерное зрение позволит существенно сократить время контроля. По окончании «пилотных» проектов лучшие реализованные решения будут распространяться на весь завод. Цифровизация повысит конкурентоспособность и даст новый импульс к развитию предприятия, будет способствовать созданию новых компетенций и, следовательно, новых рабочих мест.

– Представлено ли на вашей территории сельское хозяйство? Расскажите о перспективах и проблемах, с которыми оно сталкивается. И куда поставляется готовая продукция?

– В Новочеркасске больше развита промышленность, а сельское хозяйство представлено конкретным узким профилем. Я имею в виду НИИ виноградарства и виноделия им. Потапенко и связанные с ним процессы. Особенно следует выделить предприятие ООО «ГидроРемСервис», которое разрабатывает и выпускает уникальные малогабаритные машины и оборудование для обработки садов, виноградников и овощеводства. Этот проект под названием «Инновационный агропромышленный кластер «Винсад» в 2017 г. выиграл конкурс ТПП РФ и входит в число «100 проектов под патронатом президента ТПП РФ». Техника и оборудование для виноградарства действительно специфичны и пока это слабо наполненная ниша, а после 2014 г., с расширением зоны виноградарства и виноделия за счёт открывшегося нового бизнес-направления – Крыма – у этого кластера появились прекрасные перспективы. Тесное сотрудничество с институтом виноградарства и виноделия позволяет активно продвигать продукцию предприятия, а отраслевой агропромышленный портал ООО «РусьАгроЮг» в г. Новочеркасске оказывает содействие в проведении консультаций с заказчиками, каждый из которых уникален.

– Ваша помощь в работе имеет большую направленность на уже крупные работающие предприятия или на только начинающие?

– В своей работе Совет директоров опирается, в основном, на крупные предприятия. Они являются градообразующими и отчисляют максимальный налог в разные уровни бюджетов. Итоги работы промышленности Новочеркасска красноречивы: крупными и средними предприятиями города за 11 месяцев 2018 г. отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и оказано услуг на сумму 88 млрд рублей, или 156,4% в действующих ценах к аналогичному периоду прошлого года, а по обрабатывающим производствам темп роста достиг 196,9%. Указанных темпов отгрузки продукции удалось достичь благодаря таким предприятиям города, как ООО ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод», ОАО «Энергопром – Новочеркасский электродный завод», ОАО «Новочеркасская ГРЭС», ООО «Кэн Пак завод упаковки» и другим. Индекс промышленного производства за 11 месяцев 2018 г. составляет 124,5 (это самое большое значение за последнее десятилетие). В наше объединение сегодня входят 63 директора крупных и средних предприятия, малый бизнес у нас представлен руководителем Союза предпринимателей Новочеркасска. Шесть предприятий вошли в состав Совета директоров в 2018 г. Интересные перспективы мы связываем с Новочеркасским индустриальным парком, возникшим на базе некогда прославленного Новочеркасского завода синтетических продуктов. На этой территории, имеющей в своём активе всю необходимую инфраструктуру, сегодня работают 44 резидента. В 2018 г. индустриальный парк предоставил более 100 рабочих мест. В настоящее время прорабатываются вопросы создания на данной территории комплекса по производству аммиака, карбамида, метанола, глицерина, развиваются и другие направления.

– Какие вопросы в работе Совета директоров на повестке дня сегодня?

– Как у всякого человека или сообщества, у Совета директоров есть тактические и перспективные задачи. Из ближайших целей я могу выделить проработку вопросов оказания помощи двум предприятиям нашего города - ООО «Донхлеб» и ОАО «Мясокомбинат Новочеркасский», который два года назад отметил своё 150-летие! Это вопросы, связанные с расширением и модернизацией этих производств с условием сокращения нагрузки на окружающую среду и соблюдения всех природоохранных норм.

Что же касается стратегических задач, то у Новочеркасска есть производственная база, история, крупнейшие вузы, кадровый потенциал. Одним словом, всё, чтобы поставленная руководством страны и региона задача необходимого стране прорыва была выполнена. Сегодня Россия стремится занять в мировой экономической системе лидирующие позиции по целому ряду отраслей. На это направлена работа над национальными проектами. Специалисты, подводя итоги завершающегося «турбулентного десятилетия», считают: чтобы выйти на траекторию устойчивого роста, экономике страны нужна институциональная и структурная модернизация (это сферы здравоохранения, образования, инфраструктуры, совершенствования госуправления). И в этом ряду, несомненно, есть место для бизнес-сообщества. Ведь предприниматели – это самые инициативные люди. И, главное, это та среда, которая может предложить нестандартные, перспективные решения. Без делового сообщества невозможно достичь национальной цели – вхождения Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира.

Принимая во внимание эту концепцию, наше объединение и сегодня в изменившихся экономических реалиях делает всё возможное для развития делового партнёрства, повышения уровня жизни новочеркасцев, развития туристического потенциала столицы донского и мирового казачества.

Координаты Совета
директоров в г. Новочеркасск:
346400, Ростовская обл.,
г. Новочеркасск, ул. Дворцовая, д. 5,
Тел.: 8 (863) 525-88-24
e-mail: sovdir@novoch.ru

Беседу вела Марина Галепа

BOARD OF DIRECTORS OF NOVOCHERKASSK – **A UNIQUE PLATFORM FOR BUSINESS**

What is its uniqueness – in an interview with the Chairman of the Board of Directors of Novocherkassk Sergey Podust.

– In 2017 the Novocherkassk Territorial Association of Employers Board of Directors of Enterprises and Entrepreneurs of the City of Novocherkassk turned 30 years old. What has changed in its work during this time? What, in your opinion, was the most important in the work of the Board of Directors in 2018?

– 30 years is a long term. It is worth talking not only about what has changed over the past year... None of these three decades was similar to the previous one. If there were no permanent transformations, then our union would not stably exist for such a long period. As in previous years, the priorities of the Board of Directors include issues of timeliness of salary payment, its indexing, matching the minimum size and the subsistence minimum, improving the quality of the business environment and the state of human resources, the level of social responsibility of business, reducing administrative barriers. Even today, we have to be very flexible and responsive to changes, to conduct constant work with business and with the government in the name of the stable development of Novocherkassk. Today, our organization includes enterprises in such industries as engineering, metallurgy, energy, construction, electronics, food industry, as well as our famous universities – the Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Kortunov Novocherkassk Institute of Engineering and Meliorations and Novocherkassk colleges, which train specialists for virtually all sectors of the economy. In addition, Novocherkassk is the capital of Don and world Cossacks, a city with rich traditions, history and tourist potential.

Our main tool in work is the city tripartite agreement concluded between the Board of Directors, the administration and the trade union organization of the city. This document spells out the basic rights of workers and social protection measures. According to the Department of Labor and Social Development of Novocherkassk, collective agreements were concluded in 369 organizations and enterprises, which is 70.2% of all city institutions. There are no collective agreements at 145 large, medium and small enterprises of the city, where more than 11 thousand people work. We are working on this problem together with the trade unions and the municipality of the city.

– As far as we know, the Board of Directors closely cooperates with the city administration, with which questions has the council already turned to the administration? Who else does your association interact with?

– Indeed, interaction with the city administration is one of the main activities of the Board of Directors. This interaction is a two-way process, because we have a common concern – the city of Novocherkassk, our common home. The Board of Directors not only actively participates in public urban processes with its teams, but also directly

helps the municipality with its charitable activities. A striking example of this is the 200th anniversary of Novocherkassk, which was marked by a theatrical procession of carnival type in the European tradition. This procession symbolized the history of Novocherkassk from ancient times, from the Scythians and Sarmatians to the present day. Of course, the Cossacks occupied a central place. Every large and most medium-sized enterprises of the city allocated funds and arranged their own part of the procession. The business community had a clear understanding: such dates rarely fall on the life of one generation, and the municipality needs help to conduct a carnival procession with dignity. But this is a holiday, and the interaction takes place daily, and on working, vital issues.

One of the most pressing problems that the Board of Directors and the city administration have been working on for a long time is transport. Novocherkassk needs a highway, connecting the historical part of the city (formerly Pervomaysky) and the Industrial District. The existing route, passing into the bridge, has long required alternatives. There are several reasons, and I will not give them now. This question is a long-standing, old, first drafts of a detour date back to the 1980s. As a deputy of the Legislative Assembly of the Rostov region of the 5th convocation, I dealt with this issue during the entire period of powers of the regional deputy; I had a personal conversation on this issue with the Minister of Transport of the Rostov region. Now, in the immediate vicinity of Novocherkassk, powerful interchanges and a new transport hub – the modern airport Platov – have appeared, our hope that our joint efforts with the municipality will bring results has become stronger.

The Board of Directors of Novocherkassk cooperates with the public council of the trade union, the city duma, the council of veterans. The Chambers of Commerce and Industry of Novocherkassk and the Rostov region have been among the most stable partners of the Board of Directors for many years. We conduct joint activities with these bodies in a number of areas. Being the Chairman of the Branch Committee on Energy and Transport of the Chamber of Commerce and Industry of the Rostov region, I can say that the topic of developing a system of subcontracting between large enterprises and small and medium-sized enterprises in the region is one of the most pressing today.

– What event of 2018 would you highlight?

– Among the significant events of 2018, I would note the retreat on August 15 "From national goals to regional results" with the participation of the Governor of the Rostov region Mrs Golubeva, held on the site of the Novocherkassk Engineering and Reclamation Institute in the mode of an

expert platform. It was, in particular, about the prospects of cooperation between small and large business in our region. I had the opportunity to speak at this meeting and voice the initiative of our Board of Directors. We proposed to organize in Novocherkassk a platform for creating an exhibition of industrial innovations of small and medium-sized enterprises in the region. Expositions of the showroom type are already successfully operating in the Chelyabinsk and Novosibirsk regions. The Governor supported the idea of creating an exhibition center, and now we are actively cooperating with the city administration in this direction. The location of the project has already been determined – the center will be located on the free areas of the Potapenko State Research Institute, which is conveniently located at the entrance to Novocherkassk. The center will house products from Novocherkassk manufacturers. It is also planned to hold training events, excursions for students, as well as for business tourism.

– Novocherkassk is one of the industrial and economic centers of the Don region, one of the two districts of the city is occupied by industrial enterprises. What changes are happening in production today? Will there be a reduction in the number of jobs and the introduction of technology instead of people in the workplace?

– The process of robotization and digitalization is already underway and it is quite successful. Now we can talk about gaining pace. A vivid example of these processes is the Novocherkassk Electric Locomotive Plant (NEVZ), where I worked for more than three decades, including 10 years as the plant's General Director. NEVZ has always been and remains the conductor of the most advanced technologies not only in its industry, but also in domestic engineering as a whole. Today, the project Digital Factory NEVZ is being implemented, which involves working in several areas: it is production robotization, three-dimensional modeling and printing, computer vision, industrial Internet of Things, virtual reality, machine learning, predicative repair. In industry, the driver of digital development is the concept Industry 4.0, in fact, this is the fourth industrial revolution! And technical progress at NEVZ is at an amazing pace. The end-to-end digitalization of all physical assets of the enterprise and their integration into a single cyber-physical system has already started. The electric locomotive shop No.1, electric machine production, procuring production, part of the carriage shop are pilot sites. There is a search for promising solutions for body production. Computer vision will significantly reduce the time of control. At the end of the pilot projects, the best implemented solutions will be distributed throughout the entire plant. Digitalization will increase competitiveness and give new impetus to the development of the enterprise, will contribute to the creation of new competencies and, consequently, new jobs.

– Is agriculture represented in your territory? Tell us about the prospects and challenges that it faces. And where do you ship finished products?

– In Novocherkassk, industry is more developed, and agriculture is represented by a specific narrow profile. I mean the Potapenko Research Institute of Viticulture and Wine-making and processes connected with it. Especially it is necessary to highlight the enterprise LLC GidroRemServis, which develops and produces unique small-sized machines and equipment for processing gardens, vineyards and vegetable growing. This project was entitled Innovative Agro-Industrial Cluster Vinsad, in 2017 it won the competition of the CCI of Russia and is one of 100 projects under the patronage of the President of the CCI of Russia. The machines and equipment for viticulture are really specific, and so far this is a poorly occupied niche, and after 2014, with the expansion of the viticulture and winemaking zone due to the newly opened business area, Crimea, this cluster has excellent prospects. Close cooperation with the institute of viticulture and winemaking allows us to actively promote the company's products, and the branch agro-industrial portal LLC RusAgroYug in Novocherkassk assists in consulting with customers, each of them is unique.

– Does your assistance in work have a great focus on already large operating enterprises or just starting ones?

– In its work, the Board of Directors relies mainly on large enterprises. They are city-forming and pay the maximum tax to different levels of budgets. The results of the Novocherkassk industry are eloquent: large and medium-sized enterprises of the city for 11 months of 2018 shipped own-produced goods, works and rendered services for 88 billion rubles or 156.4% in current prices to the same period last year, and for manufacturing industries growth rate reached 196.9%. The specified rates of product shipment were achieved thanks to such enterprises of the city as LLC PK Novocherkassk Electric Locomotive Plant, PJSC Energoprom – Novocherkassk Electrode Plant, PJSC Novocherkasskaya GRES, LLC Ken-Pak Zavod Upakovki and others. The industrial production index for the 11 months of 2018 is 124.5 (this is the highest value in the last decade). Today our association includes 63 directors of large and medium-sized enterprises; we have a small business represented by the head of the Novocherkassk Union of Entrepreneurs. Six enterprises became members of the Board of Directors in 2018. We associate interesting prospects with the Novocherkassk Industrial Park, which arose on the basis of the once famous Novocherkassk Synthetic Products Plant. Today there are 44 residents in this territory, which has all the necessary infrastructure in its assets. In 2018, the industrial park provided more than 100 jobs. Currently, the issues of creating a complex for the production of ammonia, urea, methanol, glycerin in this area are being worked out, and other areas are being developed.

– What issues in the work of the Board of Directors are on the agenda today?

– Like any person or community, the Board of Directors has tactical and long-term objectives. Among the immediate goals, I can single out the elaboration of assistance to the two enterprises of our city – LLC Donkhleb and PJSC Myasokombinat Novocherkasskiy, which celebrated its 150th anniversary two years ago! These are issues related to the expansion and modernization of these enterprises with the condition of reducing the burden on the environment and compliance with all environmental standards.

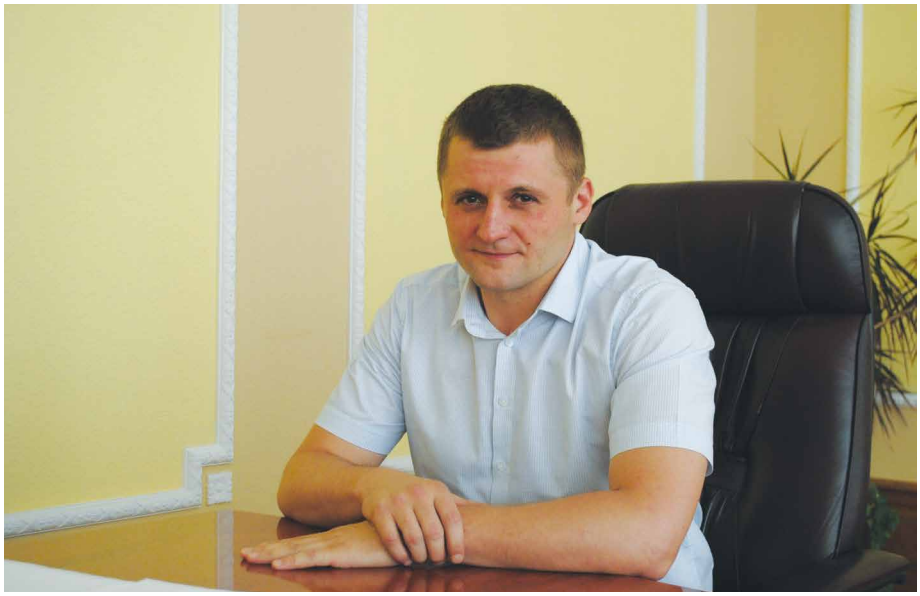
As for the strategic tasks, Novocherkassk has a production base, history, major universities, human resources. In a word, everything that will help to accomplish the task of the necessary breakthrough set by the leadership of the country and the region. Today, Russia seeks to occupy a leading position in the world economic system in a number of industries. This is the aim of the work on national projects. Experts, summing up the outgoing "turbulent decade", consider that in order to enter the trajectory of sustainable growth, the country's economy needs institutional and structural modernization (these are the areas of health, education, infrastructure, and improved government). And in this line, of course, there is a place for the business community. After all, entrepreneurs are the most enterprising people. And, most importantly, it is an environment that can offer innovative, promising solutions. Without the business community, it is impossible to achieve a national goal – the entry of the Russian Federation to the list of the five largest economies in the world.

Today, taking into account this concept, our association even in the changed economic realities is doing everything possible to develop business partnerships, improve the living standards of Novocherkassians, and develop the tourism potential of the capital of Don and world Cossacks.

Coordinates of the Board of Directors in Novocherkassk:
346400, Rostov region,
5 Dvortsovaya st., Novocherkassk
Tel: 8 (863) 525-88-24
e-mail: sovdir@novoch.ru

Interview by Marina Galepa

РЭРЗ: БОГАТЫЕ ТРАДИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Многим встречались люди, боящиеся летать на самолётах. Но встречали ли вы когда-нибудь человека, опасающегося ехать на поезде? Нет? И не зря: железнодорожный транспорт во всём мире признан самым безопасным. Статистика железнодорожных аварий в стране показывает, что число их, и так небольшое, с каждым годом заметно убывает. Садясь в поезд, мы не задумываемся о том, исправен ли локомотив, сколько ему лет и когда он ремонтировался в последний раз... Но за нас об этом думают люди, для которых исправность ходового состава – дело жизни. Например, сотрудники Ростовского-на-Дону электровозоремонтного завода (РЭРЗ), который входит в Группу компаний «ЛокоТех». С его директором, Аделем Мустафиным, побеседовал наш корреспондент.

– Адель Шамильевич, РЭРЗ основан в 1870-х годах, это одно из старейших отечественных предприятий отрасли. Интересно познакомиться с яркими страницами его истории!

– Свою историю предприятие ведет с 3 мая 1874 года, когда были введены в эксплуатацию Главные мастерские Ростово-Владикавказской железной дороги. Долгий путь, пройденный РЭРЗ и приближающийся к 145-летию, – это насыщенная событиями и трудовыми традициями славная история завода. Именно из его стен волна революционного движения Юга России начала расти, выдвинув ростовский пролетариат в передовые ряды, за что в 1925 году предприятие первым в стране за революционную деятельность было награждёно орденом Красного Знамени. В 1929 году Главные мастерские были переименованы в Ростовский-на-Дону ордена Красного Знамени паровозоремонтный завод им. В.И. Ленина.

Историческую роль сыграло предприятие и во время Великой Отечественной войны: в 1943 году оттуда было начато освобождение Ростова-на-Дону от немецко-фашистских захватчиков. Яркой вехой в истории стал август 1967 года – на РЭРЗ поступил первый электровоз ВЛ60 К-465, а в феврале 1968 года ушел на линию. Это событие ознаменовало начало новой жизни предприятия. Кстати, к 100-летию его основания, в 1974 году, на территории РЭРЗ был установлен паровоз-памятник серии Ьвн. 9781, уникальный локомотив, выпущенный Невским заводом в 1899 году всего в 50 экземплярах (до наших дней сохранились только два).

– Что представляет из себя РЭРЗ сегодня: производственные мощности, продукция, показатели?

– Главное направление нашей деятельности – ремонт электровозов серий ВЛ-80С, ВЛ-80Т, ЭП-10, ОПЭ-1, ОПЭ-1АМ, а также компонентов локомотивов. Завод производит широкий ассортимент запасных частей и комплектов оборудования. В 2012 году РЭРЗ вошёл в структуру Группы компаний «ЛокоТех». Положительная динамика развития предприятия с тех пор очевидна. Так, в 2017 году было отремонтировано 467 секций подвижного состава, что на 24,2% больше показателей 2016 года. А в 2018 году мы выпустили 559 секций, показав рост на 20%. При этом объем производства товарной продукции РЭРЗ составил порядка 5 млрд рублей – это на 45% выше прошлогодних показателей.

Структура предприятия включает одиннадцать цехов основного производства, в которых трудятся свыше двух тысяч человек. Социальные выплаты работникам и пенсионерам Ростовского-на-Дону электровозоремонтного завода по итогам в 2018 года составили свыше 26 млн рублей.

– ГК «ЛокоТех» – крупнейший в России работодатель в области транспортного машиностроения. Расскажите о Группе компаний, частью которой является РЭРЗ.

– Группа «ЛокоТех» – это 250 производственных площадок по всей территории страны, на которых производится ремонт тягового подвижного состава и его элементов. В 2018 году АО «Трансмашхолдинг», российская компания, которая специализируется на разработке и выпуске техники для железнодорожного и городского рельсового транспорта, и ООО «ЛокоТех-Сервис» объединили свои активы. Образовавшаяся структура стала крупнейшим в Европе локомотивным холдингом и четвёртой по величине в мире компанией по производству и обслуживанию подвижного состава.

– Вашим основным заказчиком традиционно является ОАО «РЖД». А насколько конкурентоспособна продукция вашего предприятия на мировом рынке?

– ОАО «РЖД» – наш основной и очень требовательный заказчик. Он ставит перед локомотиворемонтным комплексом задачу – на основе инновационных технологий выйти на новый уровень надежности подвижного состава. В 2018 году наш завод успешно прошел аудиторскую проверку на соответствие требованиям международного стандарта железнодорожной промышленности ISO/TS. Наличие международного сертификата подтверждает эффективный контроль качества выпускаемой продукции и непрерывное совершенствование технологий производственных процессов, что позволяет укреплять свои конкурентные позиции на рынке ремонта локомотивов.

– Каковы планы предприятия на ближайшее время? А в долгосрочной перспективе?

– На ближайшее время – освоение выпуска новых узлов: блоков под локомотивы ЭП-1, двигателей для НБ-520. В долгосрочной перспективе мы нацелены обеспечивать совместно с локомотивостроителями надёжность нашего продукта на протяжении всего его жизненного цикла.

Беседовала Елена Александрова

RERZ: RICH TRADITIONS AND PROSPECTS

Many met people who were afraid to fly on airplanes. But have you ever met a person who was afraid to travel by train? Not? And for good reason: rail transport is recognized as the safest all over the world. Statistics of railway accidents in the country shows that their number is very small, and it decreases noticeably every year. Getting on the train, we don't think about whether the locomotive is working, how old it is and when it was repaired the last time... But people think about it for us, for whom the good condition of the running gear is a matter of life. For example, these are employees of the Electric Locomotive Repair Plant (RERZ), which is part of the LocoTekh Group of Companies. Our correspondent talked with the plant's Director Adel Mustafin.

– Mr Mustafin, RERZ was founded in the 1870s, it is one of the oldest domestic enterprises in the industry. It is interesting to get acquainted with the bright pages of its history!

– The plant's history dates back to May 3, 1874, when the Main workshops of the Rostov-Vladikavkaz Railway were commissioned. The long journey passed by the enterprise and approaching the 145th anniversary is the glorious history of the plant, rich in events and labor traditions. It was from the walls of the plant that the wave of the revolutionary movement in the South of Russia began to grow, pushing the Rostov proletariat into its front ranks, for which in 1925 the plant was the first among the country's enterprises to be awarded the Order of the Red Banner for its revolutionary activities. In 1929, the Main workshops were renamed the Rostov-on-Don Order of the Red Banner Steam Engine Repair Plant named after V.I. Lenin.

The plant played a historic role during the Great Patriotic War: in 1943, the liberation of Rostov-on-Don from the Nazi invaders was launched from the plant's territory. August 1967 became a bright milestone in its history – the first electric locomotive VL60 K-465 arrived at the plant, and in February 1968 it left the line. This event marked the beginning of a new life of the enterprise. By the way, for the 100th anniversary of the foundation of the enterprise, in 1974, a locomotive-monument was installed on the territory of the RERZ. This is the locomotive of the series ВВН. 9781, a unique train, produced by Nevsky Plant in 1899 only in 50 copies (only two have survived to this day).

– What is RERZ today: what is its production capacity, products, performance?

– The main line of our activity is the repair of electric locomotives of the VL-80S, VL-80T, EP-10, OPE-1, OPE-1AM series, as well as locomotive components. The company produces a wide range of spare parts and sets of equipment. In 2012, RERZ entered the LocoTekh Group of Companies. The positive dynamics of the development of the enterprise since then is obvious. Thus, in 2017, 467 sections of rolling stock were repaired, which is 24.2% more than in 2016. And in 2018 we released 559 sections, showing an increase of 20%. At the same time, the volume of production of commercial products of RERZ amounted to about 5 billion rubles, which is 45% higher than last year.

The structure of the plant includes eleven workshops of the main production, in which more than two thousand people work. Social payments to employees and pensioners of the Rostov-on-Don Electric Locomotive Repair Plant in 2018 amounted to over 26 million rubles.

– The LocoTekh Group is Russia's largest employer in the field of transport engineering. Tell us about the Group of companies, of which RERZ is a part.

– The LocoTech Group includes 250 production sites throughout the country where repairs of the rolling stock and its components are carried out. In 2018, Transmashholding JSC, a Russian company that specializes in the development and production of equipment for railway and urban rail transport, and LocoTekh-Service LLC, combined their assets. The resulting structure has become Europe's largest locomotive holding company and the fourth largest rolling stock manufacturing and service company in the world.

– Traditionally, your main customer is JSC Russian Railways. And how competitive are your products in the global market?

– JSC Russian Railways is our main and very demanding customer, the contract with which was signed until 2022, it sets the task for the locomotive repair complex to reach a new level of rolling stock reliability based on innovative technologies. In 2018, our plant successfully passed an audit for compliance with the requirements of the international railway industry standard ISO/TS. The presence of an international certificate confirms the effective quality control of products and the continuous improvement of production process technologies, which allows us to strengthen our competitive position in the locomotive repair market.

– What are the company's plans for the near future? And in the long run?

– For the near future it is the development of the production of new nodes: blocks for the locomotives of EP-1, engines for NB-520. In the long term, we aim to ensure, together with locomotive builders, the reliability of our product throughout its entire life cycle.

Interview by Elena Alexandrova

СТЕКЛО. СОВЕРШЕНСТВО БЕСЦЕННО!

В банках удобно хранить не только деньги. В банках хорошо сохраняются солёные и маринованные огурчики, помидорчики и грибочки. И это только начало списка… Хорошие хозяйки даже в северных регионах нашей родной страны, которая, как известно, не только широка, но и высока, могут похвастаться огромным количеством рецептов консервирования плодов и ягод, овощей и фруктов. Что уж говорить про южные районы, где такие кулинарные возможности гораздо шире. Но стеклянная тара важна не только для домашних умельцев и умелиц. Тем, кто выпускает консервированную продукцию в промышленных масштабах, также не обойтись без изделий таких предприятий, как Каменский стеклотарный завод, с управляющим директором которого, Анатолием Александровичем Дымовым, мы сегодня и беседуем.

– Анатолий Александрович, конечно, качество продукта, помещаемого в стеклянную, да и не только, тару, – дело важное, если не основное. Но! Встречают-то по одёжке… В том числе и консервированные «дары природы». Плюс мало кто сомневается в том, что стеклянная посуда надёжнее и качественнее любого пластика или металла. А уж в советские-то времена стеклянные банки были не меньшим дефицитом, чем то, что в них закатывалось. И неважно – винтовая была у неё крышка или закатывающаяся. Именно такую продукцию ваше предприятие и выпускает?

– Да, Каменский стеклотарный завод уже более 100 лет является производителем исключительно широкогорлой тары. Мы производим стандартные банки: и с обкатным венчиком (тип СКО), и с венчиком винтовым (тип твист-офф), а также стеклобанки эксклюзивной формы как собственной разработки, так и по чертежам заказчика. В соответствии с пожеланиями заказчика мы разрабатываем дизайн изделия, создаем 3D-модель, совместно с заказчиком доводим до совершенства внешний вид и технологичность изделия. Затем создаем конструкторскую документацию на изделия, изготавливаем формокомплект, выпускаем продукцию требуемого качества и в нужном количестве. Все производимые виды стеклобанки одинаково применяются как на консервных предприятиях, так и в быту для домашних заготовок. Ведь стеклянная тара характеризуется безопасностью, прочностью и экологичностью.

– Наверное, вы можете разрешить старый спор, какие банки лучше, точнее популярнее: винтовые или те, которые закатывают?

– Большей популярностью среди домохозяек пользуется стеклобанка СКО. Это, так сказать, привычка советских времен, да и использование проверенным способом играет немаловажную роль. Упаковка же вида твист-офф отличается винтовым горлышком, поэтому для данной тары подойдет только специальная крышка. Но преимуществом этой банки является то, что для ее закрытия закатывающая машинка не нужна. А данный вид крышки можно использовать многократно.

Наш завод постоянно расширяет свой ассортимент эксклюзивными позициями стеклобанки. Например, новинка 2017-2018 года – линейка «Кубышка» ёмкостью от 0,72 до трёх литров. Линейка этого вида стеклобанки очень удобна для размещения на любой полке. А оригинальная форма не оставит равнодушным ни одного покупателя. Стандартные объемы подойдут для любого рецепта.

Новинка наступившего года – пятилитровая винтовая банка с краном в комплекте с ручкой и крышкой. У данной емкости большое будущее в сфере виноделия, самогоноварения да и просто на дачах у больших семей. Ведь в нее можно поместить различные виды освежающих напитков для всей семьи, а удобный кран позволит даже самым маленьким членам семьи жарким днём самостоятельно утолить жажду.

– В советские времена все банки были стандартными, на каком бы заводе ни выпускались. Сегодня всё по-другому, каждый уважающий себя производитель хочет выделиться. В том числе и оригинальной упаковкой, тарой. Высок ли спрос на такую эксклюзивную продукцию?

– Да, сейчас у консервных предприятий-производителей стоит задача защитить свою торговую марку, ведь интересная и ин-

дивидуальная упаковка – это уже полдела. Она поможет выделиться на полке любой торговой точки и, как следствие, привлечь большее количество потребителей. Мы предлагаем возможность своим партнерам смело заявить о своей торговой марке и о своем продукте, выделиться и быть ни на кого не похожим. АО «КСТЗ» имеет возможность разработать и изготовить эксклюзивный вид стеклобанки. Команда конструкторов, дизайнеров и технологов создадут совершенно новые модели стеклоупаковки даже на самый изысканный вкус. Индивидуальный подход к каждому клиенту, возможность разработки моделей стеклотары по индивидуальному заказу делает нашу продукцию уникальной и востребованной.

– Эпоха пластика, на который в своё время стали переходить многие производители, кажется, постепенно уходит в прошлое. А стекло возвращается. И дело не только в экологии. Какими ещё преимуществами обладает стеклянная тара?

– На качественную тару на продуктовом рынке всегда существовал спрос. Стеклянная банка особенно востребована, так как она обладает большим количеством достоинств. Преимущества стеклотары очевидны – это и отсутствие подверженности химическим реакциям при взаимодействии с продуктами питания, и влагоустойчивость стекла к окружающей среде… Стеклянная банка не пропускает жидкость и газ, не передаёт инородные запахи и не изменяет вкуса еды. Благодаря тому, что банка прозрачна, потребители могут увидеть продукт. Банку можно использовать неограниченное количество раз.

Оборудование, установленное на нашем заводе, хоть и создано оно более полувека назад, позволяет чётко ориентироваться не на количество, а на качество производимой продукции. Это оборудование позволяет создавать из стекла сложные высокохудожественные ёмкости. Все технологические процессы: подготовка сырьевых материалов, изготовление шихты, варка стекла, изготовление, обработка и упаковка готовой продукции – полностью автоматизированы, влияние человеческого фактора сведено к минимуму. Это позволяет производить изделия высокого качества, отвечающие всем современным требованиям по безопасности и экологичности. Наша служба технического контроля оснащена новейшим оборудованием, она ведет постоянный контроль качества продукции на всех этапах её производства. Также хочется отметить, что технические требования к готовой продукции, установленные внутренними нормативными документами предприятия, выше, чем стандарты, установленные государством.

– Расскажите, пожалуйста, о коллективе предприятия и о том, чем он живёт, помимо производства.

– На предприятии трудятся высокообразованные квалифицированные специалисты. Наш завод отличается наличием множества трудовых династий, где мастерство и профессионализм передаются от поколения к поколению. Как сотрудникам, так и членам их семей на предприятии оказывается всесторонняя поддержка. Члены нашего коллектива могут обучаться новым профессиям, повышать свою квалификацию на многочисленных курсах и семинарах. Кроме того, Каменский стеклотарный завод активно участвует в различных социальных программах. Предприятие оказывает поддержку региону в поддержании высокого уровня инфраструктуры и спонсорскую помощь малоимущим семьям.

– Глядя на образцы вашей «фирменной» продукции, хочется в заключение спросить не просто планах, а – о планах творческих…

– Наш завод не один раз удостаивался различных наград и дипломов. Много лет подряд мы принимаем участие в международных выставках, а также в различных конкурсах, конференциях, форумах. У нас действительно накоплен колоссальный опыт, позволяющий поднять на качественно новый уровень предлагаемую заказчикам продукцию, а бесчисленные положительные отзывы довольных клиентов свидетельствуют о том, что мы движемся в правильном направлении.

Но это действительно ещё не всё. Останавливаться на достигнутом мы не намерены. Мы планируем расширить наше производство более крупной тарой. Думаю, что мы сможем предложить конечному потребителю интересную, полезную, а главное удобную стеклянную тару. В настоящее время рынок крупной стеклотары готов потреблять емкости от пяти литров и выше. Мы однозначно можем гарантировать лучшее качество, так как специализируемся на данном виде продукции уже более 100 лет и знаем, как это делается. Учитывая наметившуюся в нашей стране тенденцию к развитию виноделия, мы планируем в ближайшее время наладить выпуск стеклянной тары по данному направлению. Это могут быть стеклянные бутыли с узким или широким горлом емкостью от 3-х до 50 литров как из бесцветного, так и из цветного стекла.

Алексей Сокольский

GLASS. PERFECTION IS PRICELESS!

It is convenient to keep money in jars. Salted and pickled cucumbers, tomatoes and mushrooms are well preserved in jars as well. And this is only the beginning of the list... Good housewives, even in the northern regions of our native country, which, as we know, is not only wide, but also high, boast a huge number of recipes for canning fruits and berries, vegetables and fruits. What to say about the southern areas, where such culinary possibilities are much wider. But glass packaging is important not only for home craftsmen and craftswomen. Those who produce canned products in an industrial scale also cannot do without the products of such enterprises as Kamensky Steklotarny Zavod. Today we are talking with Anatoliy Dymov, the plant's Managing Director.

– Mr Dymov, of course, the quality of the product placed in glass, and not only, container, is an important, if not the main thing. But! They meet by clothing... Including, and canned "gifts of nature." Plus – few people doubt that glassware is more reliable and better than any plastic or metal. And in Soviet times, glass jars were no less deficient than what was rolled into them. And it does not matter what kind of cap it has. Does your company produce exactly such products?

– Yes, Kamensky Steklotarny Zavod has been a manufacturer of extremely wide-mouth jars for over 100 years. We produce standard jars: with a circular finish (SKO type), and with a screw finish (twist-off type), as well as exclusive shaped glass jars, both in-house developments and according to customer drawings. In accordance with the wishes of the customer, we develop the product design, create a 3D model, together with the customer we improve the appearance and manufacturability of the product. Then we create the design documentation for the products, we make the mold set, we produce products of the required quality and in the right quantity. All produced types of glass jars are equally used both in canneries and in everyday life for domestic preparations. After all, glass packaging is characterized by safety, durability and environmental friendliness.

– Perhaps you can resolve the old dispute, which jars are better, more precisely – more popular: screw or those that are rolled?

– Glassware of the SKO type is the most popular among housewives. This is, so to speak, the habit of the Soviet times, and the use of a proven method plays an important role. The packaging of the twist-off type has a different screw neck, so only a special cap is suitable for this jar. But the advantage of this jar is that the rolling machine is not needed to close it. And this type of lid can be used repeatedly.

Our plant is constantly expanding its range of exclusive positions of glass jars. For example, the line Kubyshka with a capacity from 0.72 to 3 liters was introduced in 2017-2018. This line of jars is very convenient for placing on any shelf. And the original shape will not leave indifferent any buyer. Standard volumes are suitable for any recipe.

The novelty of the coming year is a five-liter screw jar with a tap complete with a handle and a lid. This jar has a great future in the field of winemaking, home brewing, and just in summer cottages for large families. After all, you can put in it various types of refreshing drinks for the whole family, and a comfortable tap will allow even the smallest family members to quench their thirst on a hot day.

– In Soviet times, all jars were standard, whatever plant produced them. Today, everything is different, every self-respecting manufacturer wants to stand out. This includes original packaging and form. Is there high demand for such exclusive products?

– Yes, now canning enterprises-producers have the task to protect their trademark, because interesting and individual packaging is already half the battle. It will help to stand out on the shelf of any outlet and, as a result, attract more consumers. We offer our partners the opportunity to feel free to declare their brand and their product, to show up and be different. JSC KSTZ has

the ability to develop and manufacture an exclusive type of jar. A team of engineers, designers and technologists will create completely new models of glass packaging, even for the most sophisticated taste. An individual approach to each client, the ability to develop models of glass containers for individual orders makes our products unique and popular.

– The era of plastic, which was used by many manufacturers at one time, seems to be a thing of the past. And the glass is back. And it's not only about ecology. What other advantages does glass packaging offer?

– There has always been a demand for high-quality packaging at the grocery market. The glass jar is especially demanded, as it has a large number of advantages. The advantages of glass containers are obvious – this is the lack of susceptibility to chemical reactions when interacting with food, and the moisture resistance of glass to the environment... The glass jar does not let in liquid and gas, does not transmit other odors and does not change the taste of food. Due to the fact that the jar is transparent, consumers can see the product. The jar can be used unlimited number of times.

The equipment installed in our factory, although it was created more than half a century ago, allows us to clearly focus not on the quantity, but on the quality of the products produced. This equipment allows us to create sophisticated highly artistic containers out of glass. All technological processes – preparation of raw materials, production of charge, glass melting, production, processing and packaging of finished products – are fully automated, the influence of the human factor is minimized. Thus we can produce high quality products that meet all modern requirements for safety and environmental friendliness. Our technical control service is equipped with the latest equipment, it maintains constant product quality control at all stages of its production. I would also like to note that the technical requirements for finished products, established by internal regulatory documents of the enterprise, are higher than the standards set by the state.

– Please tell us about the staff of the enterprise and about how it lives, besides production.

– The company employs highly educated, qualified specialists. Our plant is distinguished by the presence of many labor dynasties, where skill and professionalism are passed on from generation to generation. Comprehensive support is provided to both employees and their families. Members of our team can learn new professions, improve their skills in numerous courses and seminars. In addition, the Kamensky glass container plant actively participates in various social programs. The company provides support to the region in maintaining a high level of infrastructure and sponsorship of poor children.

– Looking at the samples of your "branded" products, I would like to conclude by asking about not just plans, but – about creative plans...

– Our plant has repeatedly won various awards and diplomas. For many years we have been participating in international exhibitions, as well as in various competitions, conferences and forums. We have really gained tremendous experience, which allows us to raise products offered to customers to a qualitatively new level, and countless positive feedback from satisfied customers shows that we are moving in the right direction.

But this is really not all. We do not intend to stop on our laurels. We plan to expand our production with a larger container. I think that we will be able to offer the end consumer an interesting, useful, and most importantly convenient glass container. Currently, the market for large glass containers is ready to consume containers of five liters or more. We definitely can guarantee the best quality, as we have specialized in this type of product for over 100 years and know how to do it. Given the trend towards the development of winemaking in our country, we are planning to launch the production of glass containers in this area in the near future. It can be glass bottles with a narrow or wide neck with a capacity from 3 to 50 liters, both from colorless and colored glass.

Alexey Sokolsky

ЗАВОД «РИФ»: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

История завода «РИФ» берет начало в 1912 году - от мастерских Донского водного округа, построенных для ремонта судов технического флота, занятого в сооружении Северо-Донецкой шлюзовой системы. Название «РИФ» – аббревиатура слов «Ремонт и Флот». Однако созвучное с традиционным «морским» словом (голл. reef) название завода быстро перестало ассоциироваться только с ремонтом кораблей, уступив в представлениях окружающих романтическим мечтам о дальних, полных приключений плаваниях… Тем более что сегодня завод позволяет заниматься не только судоремонтом, но и строит новые суда спусковым весом до 1000 тонн, а также катера из инновационного материала – полиэтилена высокой плотности, не имеющие аналогов в России.

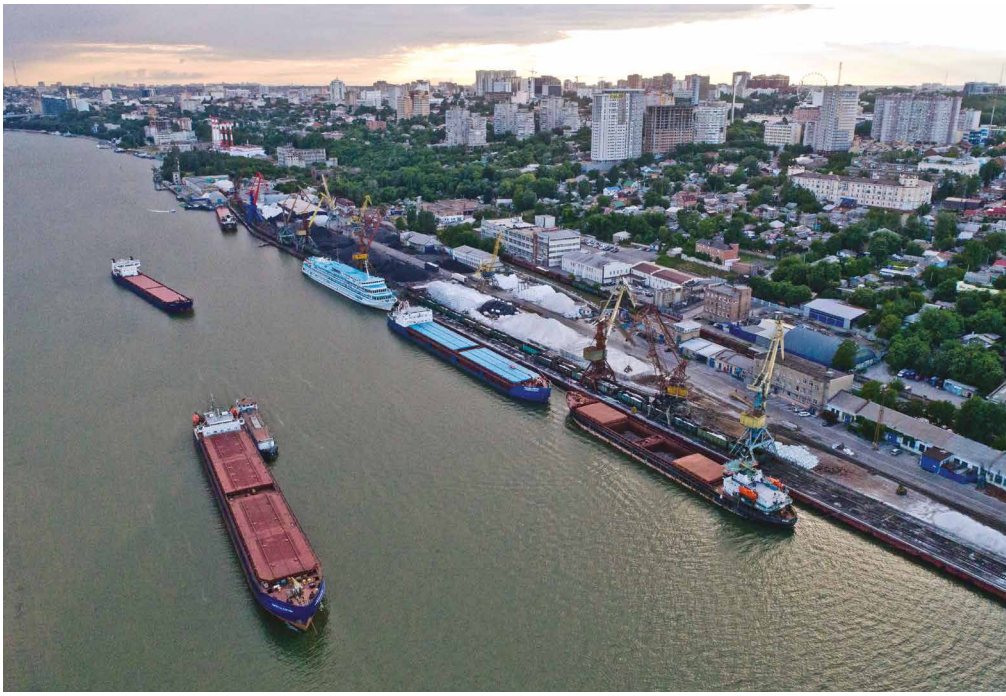
СРЗ «РИФ» входит в состав Группы компаний «Ростовский порт» и представляет собой многофункциональный производственный комплекс общей площадью более 35 тыс. кв. м (из них 13 495 кв. м крытых площадей). На заводе имеется современное оборудование (более 130 единиц), крановое хозяйство, причальная стенка длиной 350 метров и слип для подъема судов доковым весом до 1000 тонн и длиной до 70 м.

Инфраструктура предприятия включает в себя корпусозаготовительный, деревообрабатывающий, электромонтажный, механо-монтажный, слесарный, кузнечный, ремонтно-эксплуатационный, судоподъемный (эллинг) и судостроительный участки, а также участок по ремонту дизельных двигателей. Коллектив завода «РИФ» состоит из высококвалифицированных мастеров своего дела, регулярно повышающих квалификацию, обучающихся новым технологиям, перенимающих опыт иностранных коллег.

Одно из стратегически важных направлений завода «РИФ» — судостроение в металле. А в последние годы кораблестроители АО «РИФ» освоили и новое направление - судостроение в полиэтилене. Полиэтилен низкого давления – инновационный материал, незаменимый в качестве основного для создания многоцелевых катеров.

Полиэтилен увеличивает жизненный цикл судна до 50 лет; он экологически безвреден, не подвержен коррозии и сохраняет заявленные физические свойства после воздействия агрессивных сред; выдерживает температурный режим от -35 до +80 градусов. И это ещё далеко не все преимущества катеров из этого инновационного материала! Линейка проектов катеров «РИФ» насчитывает более 20 моделей.

Специалисты «РИФа» могут спроектировать и реализовать любой проект или изделие из полиэтилена: ёмкости, бассейны, детские городки, кессоны, подвалы и т.д. Компания не ограничивает себя в разнообразии производимой продукции!



Исторически сложившееся направление деятельности АО «РИФ» - ремонт судов различного класса, по которому он является одним из ведущих предприятий на Дону. Ежегодно завод ремонтирует до 100 судов самого разного водоизмещения.

Обширная причальная стенка на охраняемой территории завода «РИФ» позволяет предлагать услуги стоянки судов в межнавигационный период с возможностью проведения планового ремонта, сервисных услуг, осуществления погрузочно-разгрузочных работ, бункеровки питьевой водой, топливом и т.д.

АО «РИФ» предлагает своим заказчикам качественные решения по производству яхтенных марин, понтонов и причалов по технологиям мирового лидера в этой отрасли – компании SF Marina System. Специалистами завода «РИФ» накоплен неоценимый опыт по планированию, строительству и эксплуатации яхтенных гаваней. АО «РИФ» предлагает генподрядные услуги в этой сфере и берет на себя весь комплекс работ по ней, решая задачи любой сложности.

«РИФ» освоил новую для себя отрасль: производство и эксплуатацию рыбных и мидийных ферм. Они представляют собой совокупность ячеек разных форм - в зависимости от видов разводимых рыб. Каркас ячейки изготовлен из полиэтилена низкого давления, который в узловых местах наполняется блоком плавучести. Рыбные фермы «РИФ» имеют «Рыболовно-биологическое обоснование на производственное использование садкового комплекса» № САН3011168, полученное на основании испытаний Азовского НИИ рыбного хозяйства. То есть завод предоставляет не только саму ферму, но и технологию выращивания рыб различных пород.

Возможно, в ближайшие годы появятся и новые направления деятельности АО «РИФ», ведь предприятие настроено на внедрение инноваций, открыто всему новому, а его сотрудники не привыкли останавливаться на достигнутом!

Подготовила Елена Александрова

SHIPYARD RIF:
PIVOT TO IMPORT SUBSTITUTION

The history of the shipyard RIF dates back to 1912 – to the workshops of the Don Water District, which were built for the repair of technical fleet vessels engaged in the construction of the North-Donetsk flood-gate system. The name RIF is an abbreviation of the words "Remont I Flot" ("Repair and Fleet"). However, consonant with the traditional "marine" word (Dutch "peef"), the name of the shipyard quickly ceased to be associated only with the repair of ships, giving way to romantic dreams of distant, adventure-full voyages... Moreover, today the shipyard allows working not only with ship repair, but also builds new vessels with launching weight up to 1000 tons, as well as boats from innovative material – high-density polyethylene, which have no analogues in Russia.

SSRZ RIF is part of the Rostovskiy Port Group of Companies and is a multifunctional industrial complex with a total area of more than 35 thousand square meters (13 495 square meters are covered areas). The shipyard has modern equipment (more than 130 units), crane facilities, a mooring wall 350 meters long and a slip for lifting ships with dock weights up to 1000 tons and up to 70 meters long.

The infrastructure of the enterprise includes building, woodworking, electrical, mechanical assembly, metalworking, blacksmithing, repair and maintenance, ship lifting (boathouse) and shipbuilding sites, as well as the diesel engine repair section. The team of the shipyard RIF consists of high skilled masters of their work, who regularly improve their skills, master new technologies, learn from the experience of foreign colleagues.

One of the strategically important areas of the shipyard RIF is shipbuilding in metal. And in recent years, shipbuilders of JSC RIF have mastered a new direction – shipbuilding in polyethylene. Low-pressure polyethylene is an innovative material, indispensable as a base for creating multi-purpose boats. Polyethylene increases the life cycle of the vessel to 50 years; it is environmentally friendly, non-corrosive and retains the physical properties after exposure to aggressive environment; withstands temperature conditions from -35 to +80 degrees. And this is not all the advantages of boats from this innovative material! The line of RIF's projects of boats has more than 20 models.

The RIF specialists can design and implement any project or product made of polyethylene: containers, swimming pools, children's towns, caissons, basements, etc. The company does not limit itself in a variety of products!

The historical course of activity of JSC RIF is the repair of vessels of various classes, in which it is one of the leading enterprises in the Don. The shipyard annually repairs up to 100 vessels of the most diverse displacement.

The extensive quay wall in the protected area of the shipyard RIF allows it to offer ship parking services during the internavigational period, with the possibility of carrying out scheduled repairs, maintenance services, loading and unloading, bunkering with drinking water, fuel, etc.

JSC RIF offers its customers high-quality solutions for the production of yacht marinas, pontoons and berths according to the technologies of the world leader in this industry, the company SF Marina System. The specialists of the shipyard RIF have accumulated invaluable experience in the planning, construction and operation of yacht harbors. JSC RIF offers general contracting services in this area and undertakes the full range of work on it, solving problems of any complexity.

RIF has mastered a new industry: the production and operation of fish and mussel farms. They are a collection of cells of different forms – depending on the types of fish bred. The cell frame is made of low-pressure polyethylene, which is filled with a buoyancy block at key points. RIF's fish farms have a "Fishery-biological validity for the production use of the cage complex" No. SAN3011168, obtained on the basis of tests of the Azov Research Institute of Fisheries. That is, the shipyard provides not only the farm itself, but also the technology of growing fish of various breeds.

Perhaps in the coming years there will be new areas of activity of JSC RIF, because the company is set to introduce innovations, it is open to everything new, and its employees are not get used to stopping there!

Prepared by Elena Alexandrova

АО «РОСТОВСКИЙ ПОРТ» – «ПОРТ ПЯТИ МОРЕЙ»: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Во время Азовских походов Петра I годов казаки обратили внимание царя на крутые склоны Дона и источник, который он назвал Богатым колодцем. Близ источника решили заложить крепость, но сделать это царю тогда не удалось. Задуманное им воплотила в жизнь дочь: в 1749 году напротив урочища Богатый Колодезь, на месте Темерницкого городища, указом Елизаветы Петровны была учреждена таможня на Темернике. Порт, получивший название Темерницкого, был единственным пунктом внешних торговых сношений России с портами Чёрного, Азовского и Средиземного морей. Ростовский порт считается преемником Темерницкого и является ровесником Ростова-на-Дону, основанного в 1750-м. Сегодня Ростовский порт – «порт пяти морей», важное транспортное звено между Востоком и Западом, оказывающий услуги по перевалке всех видов сухих грузов 365 дней в году (с декабря по март ледовую проводку судов осуществляет ледокольный флот). Работа в порту кипит 24 часа в сутки. С 1998 года он открыт для международного грузового сообщения, в порту появился пункт пропуска через государственную границу РФ.

Порт располагается в черте города Ростова-на-Дону, на обоих берегах реки Дон, и состоит из четырех грузовых районов: Центрального, Аксайского ковша, Ростовского ковша и Промышленной зоны «Заречная».

Ростовский порт располагает 17 механизированными грузовыми причалами общей протяженностью 2653 погонных метра, оснащенными 33 портальными кранами грузоподъемностью до 27,5 тонны, мобильными перегружателями FUCHS и LIEBHERR. Мощности порта позволяют одновременно обрабатывать до 17 судов грузоподъёмностью до 5 тысяч тонн класса «река-море», в том числе иностранные суда с осадкой до 4 метров. По грузообороту порт входит в десятку крупнейших морских портов России.

АО «Ростовский порт» имеет развитую внутрипортовую железнодорожную сеть, связанную с припортовыми станциями «Кизитеринка» и «Заречная» Северо-Кавказской железной дороги. Общая протяженность железнодорожных путей - 6 километров. Пропускная способность железнодорожного фронта - до 170 вагонов в сутки. Общая площадь складов на четырёх территориях порта - 137 254 м^2, в том числе крытых - 12 641 м^2 .

Каждый из четырёх грузовых районов имеет свою специализацию, что позволяет оказывать клиентам самый широкий спектр услуг. В их перечень входят: перегрузка экспортных, импортных, каботажных (внутренних) грузов; складские операции; фрахтование; транспортно-инспекционное и экспедиторское обслуживание. Клиенты могут рассчитывать и на выполнение ряда дополнительных услуг при осуществлении погрузо-разгрузочной деятельности.

В 2015 году Министерство транспорта РФ присвоило АО «Ростовский порт» победу в номинации «Лучшая стивидорная компания».

Из года в год наблюдается динамика роста экономических показателей предприятия, о чем свидетельствуют цифры. В 2014 году общий объем погрузочно-разгрузочных работ составил 1380 тысяч тонн, в 2015-м – 1940,1 тысячи тонн, в 2016-м – 2036 тысяч, а в 2017 – м - 2396,8 тысячи тонн, в 2018 – 2265 тысяч тонн. Стабильный рост грузооборота говорит о доверии со стороны грузовладельцев и высоком уровне сервиса, предоставляемом им.

По мнению председателя Совета директоров АО «Ростовский порт» Олега Грызлова, люди всегда были и остаются главным богатством компании. Благодаря высокому производственному потенциалу и профессионализму коллектива порт динамично развивается, удерживая лидерство в отрасли и сохраняя статус крупнейшего на Юге России терминала по перевалке экспортно-импортных грузов.

Беседовала Елена Александрова

JSC ROSTOVSKIY PORT – "A PORT OF FIVE SEAS": PAST, PRESENT AND FUTURE

During the time of the Azov campaigns of Peter I, the Cossacks drew the attention of the Tsar to the steep slopes of the Don and a spring, which he called the Rich Well. They decided to build a fortress near the spring, but the Tsar failed to do it at that time. His daughter embodied his plans: in 1749, by the decree of Elizaveta Petrovna, customs were established opposite the Rich Well, at Temernik, in the place of Temernitsky settlement. The port, called Temernitsky, was the only point of Russia's foreign trade relations with the ports of the Black, Azov and Mediterranean seas. The port of Rostov is considered to be the successor to Temernitsky and it is the same age as Rostov-on-Don, founded in 1750th. Today, the Rostov port is "the port of five seas", an important transport link between the East and the West, providing services for transshipment of all types of dry cargo 365 days a year (from December to March, operations are carried out by the icebreaking fleet). Work in the port is boiling 24 hours a day. Since 1998, it has been open for international freight traffic, the port has opened a checkpoint at the state border of the Russian Federation.

The port is located within the city of Rostov-on-Don, on both banks of the Don, and consists of four cargo areas: the Central, Aksai and Rostov buckets, and the Zarechnaya industrial zone.

The port of Rostov has 17 mechanized cargo berths with a total length of 2,653 meters, equipped with 33 gantry cranes with a lifting capacity of up to 27.5 tons, FUCHS and LIEBHERR mobile loading cranes. The capacities the port allow processing up to 17 vessels with a carrying capacity of up to 5 thousand tons of river-sea class simultaneously, including foreign vessels with a draft of up to 4 meters. In terms of cargo turnover, the port is in the ten largest seaports of Russia.

JSC Rostovskiy Port has a well-developed railway network connected with the port stations Kiziterinka and Zarechnaya of the North Caucasus Railway. The total length of the railway is 6 kilometers. The capacity of the railway front is up to 170 cars per day. The total area of warehouses in the four port territories is 137,754 m^2, including covered ones – 12,641 m^2.

Each of the four cargo areas has its own specialization, which allows providing the widest range of services to customers. Their list includes: transshipment of export, import, coastal (domestic) cargo; warehouse operations; chartering; transport, inspection and forwarding services. Customers can also get a number of additional services provided during the implementation of loading and unloading operations.

In 2015, the Ministry of Transport of the Russian Federation chose JSC Rostovskiy Port as the winner in the nomination "Best Stevedoring Company".

From year to year, there has been growing economic performance of the enterprise, and the figures show it. In 2014, the total volume of loading and unloading operations amounted to 1380 thousand tons, in 2015 – 1940.1 thousands, in 2016 – 2036 thousands, and in 2017 – 2396,8 thousands, in 2018 – 2265 thousand tons. The stable growth of cargo turnover proves the trust of the cargo owners and the high level of service provided by the port.

According to Oleg Gryzlov, Chairman of the Board of Directors of JSC Rostovskiy Port, people have always been and remain the main wealth of the company. Due to the high production potential and professionalism of the team, the port is dynamically developing, keeping the leading position in the industry and maintaining the status of the largest terminal in the South of Russia in terms of export-import cargo.

Interviewed by Elena Alexandrova

«ЦЕНТР 100»: ФОРПОСТ НА СТРАЖЕ НАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

Одним из самых губительных для человека природных явлений во все времена оставались эпидемии. Симптомы многих болезней «массового поражения» описаны в рукописях древнейших цивилизаций, следы туберкулеза и проказы найдены в египетских мумиях. Эпидемии чумы, оспы, тифа, сифилиса, холеры, сибирской язвы, сапа, ящура, «испанки» оставили свой жуткий след в истории человечества, погубив миллионы жизней. Позже многие из этих болезней были побеждены усилиями врачей и ученых, а порождавшие их вирусы, как считается, исчезли с лица земли. Но природа не терпит пустоты: на смену им регулярно приходят новые, вроде СПИДа, гепатитов, «мексиканского свиного» или «птичьего» гриппа. По новейшим данным, даже болезнью Альцгеймера можно заразиться! Битва человечества с разного рода «заразами» прекратится, видимо, лишь вместе с самим человечеством. А между тем никому из нас не хочется пасть её жертвой! И важную стратегическую роль в предотвращении этого играет положение дел в сфере, о которой мы редко задумываемся, - утилизации опасных медицинских отходов. Об этом мы поговорили с генеральным директором ООО «Центр 100 Ростов-на-Дону» Виктором Сагалом.

- Виктор, «Центр 100» - комплекс в составе централизованной системы обращения с опасными медицинскими отходами на территории Ростовской области, занимающийся переработкой отходов класса «Б». Читателю, далёкому от медицины, нужно объяснить, что входит в эту категорию отходов и какие правила по их утилизации существуют? Какие законы это регулируют?

- В соответствии с пунктом 1 статьи 49 ФЗ РФ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» № 323-ФЗ от 21.11.2011 года (в ред. от 25.11.2013 № 317-ФЗ), медицинские отходы — это все виды отходов, в том числе анатомические, патолого-анатомические, биохимические, микробиологические и физиологические, образующиеся в процессе осуществления медицинской и фармацевтической деятельности, деятельности по производству лекарственных средств и медицинских изделий, а также в области использования возбудителей инфекционных заболеваний и генно-инженерно-модифицированных организмов в медицинских целях.

Медицинские отходы класса «Б» — это эпидемиологически опасные отходы, которые образуется практически во всех медицинских организациях.

Они должны быть обезврежены либо на территории медучреждения (но это слишком затратный путь), либо переданы для дальнейшего обезвреживания организации, входящей в централизованную систему, которую и создала наша компания.

Обезвреживание медицинских отходов регламентирует СанПиН 2.1.7.2790-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к обращению с медицинскими отходами».

- Чем могут грозить упущения в организации утилизации медотходов класса «Б»?

- Как был до недавнего времени, а кое-где и на данный момент, организован процесс обращения медотходов класса «Б» в медицинских учреждениях?

Сначала такие отходы предварительно обеззараживаются на месте их образования замачиванием в дезрастворе. Медперсонал вынужден тратить свое время, силы и средства на приготовление этого раствора, доставку его на место, замачивание и отжим. Все это сопровождается риском контакта людей с агрессивными жидкостями. Дезинфектант после такого обезвреживания тоннами (в масштабах области) сливается в канализацию.

Затем отходы доставляются к месту предварительного сбора, а оттуда забираются локальными компаниями, занимающимися дальнейшим обезвреживанием. Дальнейший процесс проходит бесконтрольно со стороны медорганизаций, несмотря на то, что формально они несут за них ответственность вплоть до размещения на полигоне.

Основной метод обезвреживания медотходов в настоящее время на территории Ростовской области – сжигание. В развитых странах это давно запрещено законом, так как наносит огромный вред атмосфере. Происходит бесконтрольное сжигание пропитанных хлорсодержащими жидкостями медотходов на оборудовании, специально для этого не предназначенном. Образующиеся в результате диоксины и другие вредные вещества серьёзно вредят экологии. Это - если сжигание вообще происходит. Но налицо потеря контроля над обезвреживанием отходов, в результате действий недобросовестных поставщиков такой услуги значительная их часть попадает на полигоны ТКО без проведения необходимого обеззараживания. Оттуда в результате внешних воздействий ветром, животными и птицами, грунтовыми водами агрессивные болезнетворные бактерии и вирусы разносятся на значительные расстояния, что создает предпосылки к эпидемиологической катастрофе.

- Что представляет собой централизованная система по обращению за медицинскими отходами, в чем её преимущества?

- централизованная система представляет собой структуру, обеспечивающую проведение ряда этапов, необходимых для полного цикла обращения. А именно:

– сбор отходов внутри медицинских организаций и доставка их к месту временного хранения (силами сотрудников медорганизаций);

– прием контейнеров с отходами нашими работниками и транспортирование специализированным транспортом к месту обезвреживания;

– обеззараживание медицинских отходов способом автоклавирования;

– извлечение полезных компонентов (рекуперация) для их вторичного использования;

– измельчение (приведение отходов в состояние, исключающее их повторное использование);

– прессование измельченных отходов;

– размещение обезвреженных отходов на полигоне.

Нужно заметить, что на всех этапах обращения с медицинскими отходами заказчику обеспечен полный контроль за процессом с помощью камер видеонаблюдения, установленных на спецтранспорте и на участке по переработке, постоянной записи всех действий на профессиональные видеорегистраторы. Системы отслеживания перемещения транспорта с применением ГЛОНАСС позволяют быть уверенными, что движение происходит строго по заданным маршрутам.

Применение нашей централизованной системы соответствует всем современным требованиям безопасности по работе с биологически опасными отходами. Наша деятельность позволяет медучреждениям отказаться от предварительного обеззараживания на местах, что экономит как бюджетные средства, ранее используемые на закупку огромного количества дезинфектантов и расходных материалов, так и время и силы медперсонала.

- А почему именно автоклавирование?

- Технология предусматривает обработку отходов насыщенным водяным паром 134 C^0 под давлением, что обеспечивает отсутствие в выбросах во внешнюю среду диоксинов, хлорсодержащих веществ, тяжелых металлов и канцерогенов, токсичных остатков (золы). Технология предотвращает загрязнение почвы и грунтовых вод, обеспечивает надежность обеззараживания и невозможность повторного применения отходов. Метод паровой стерилизации рекомендован в программе ООН по окружающей среде как приоритетный для обеззараживания медицинских отходов (UNEP CHW.6/20 22.08.2002, статья 7.6.1). Данный метод обезвреживания медотходов – единственный, который прошел государственную экологическую экспертизу, показывающую, что технология безопасна для человека и окружающей среды. Положительное заключение по результатам проверки нашего участка природоохранной прокуратурой тоже доказывает правильность нашего выбора.

- Медицинские организации каких населённых пунктов обслуживает ваш центр, и что он, собственно, собой представляет как организация - каким имуществом располагает, каким транспортом, где находится, сколько человек в нём трудится?

- Мы открылись на территории Ростовской области в августе 2017 года, в январе 2018-го заключили контракты с семьюдесятью крупными государственными медорганизациями на территории агломерации Ростова-на-Дону и с более чем сорока коммерческими организациями. За год обезврежено более 400 тысяч кг медицинских отходов класса «Б», но потенциал центра гораздо больше. В планах организации на наступающий год – перейти на предоставление услуг по всей территории Ростовской области.

Нами был приобретен в собственность участок земли в Мясниковском районе Ростовской области, установлен комплекс для обезвреживания, размещены офисно-складские помещения. Для ежедневного вывоза отходов и их транспортировки используются 13 спецавтомобилей «ГАЗель», изготовленных на заказ под данную услугу. В настоящий момент в организации трудится более 20 человек.

- Собственный склад позволяет обеспечивать медицинские организации тарой и расходными материалами для сбора отходов класса «Б». Что это за тара и почему это важно?

- Для организации сбора и транспортировки отходов важно максимально оптимизировать и облегчить процесс. С этой целью мы поставляем всю необходимую тару, ведра для первичного сбора, межкорпусные контейнеры для перемещения собранных отходов, транспортные контейнеры для накопления отходов в местах временного хранения и дальнейшей их доставки к месту обезвреживания, а также и необходимые расходные материалы, такие как пакеты для сбора отходов класса «Б», подходящие для данной тары, и емкости для сбора острого и колющего инструментария.

- Комплекс «Центр 100» вошел в «100 губернаторских инвестиционных проектов». Какие перспективы это даёт? Как вам вообще видятся краткосрочные и долгосрочные перспективы «Центра 100» как важного форпоста здоровья населения?

- Да, наш проект вошел в этот список. Руководство области понимает необходимость изменения существующей ситуации в сфере охраны окружающей среды, жизни и здоровья населения. Опираясь на мировые тенденции и стремясь повысить культуру обращения с отходами, правительство Ростовской области заключило с нами инвестиционное соглашение, что дает нам всестороннюю поддержку со стороны органов власти региона.

В самых ближайших планах - развитие проекта с возможностью предоставления услуг для всех медорганизаций Ростовской области. В долгосрочной перспективе возможно расширение нашей деятельности на всю территорию Российской Федерации.

Беседовала Елена Александрова

TSENTR 100: AN OUTPOST ON GUARD OF OUR HEALTH

At all times epidemics remained one of the most disastrous natural phenomena for human. The symptoms of many diseases of «mass destruction» are described in the manuscripts of the most ancient civilizations, traces of tuberculosis and leprosy are found in Egyptian mummies. The epidemics of plague, smallpox, typhoid, syphilis, cholera, anthrax, glanders, foot and mouth disease, Spanish flu have left their eerie mark in the history of humanity, killing billions of lives. Later, many of these diseases were defeated by the efforts of doctors and scientists, and the viruses that produced them are thought to have disappeared from the earth. But nature does not tolerate emptiness: they are regularly replaced by new ones, such as AIDS, hepatitis, «Mexican swine» or «bird» flu. According to the latest data, one can be infected even with Alzheimer's disease! The battle of humanity with all sorts of contagion will end, apparently, only together with humanity itself. Meanwhile, none of us want to become a victim! And an important strategic role in preventing this is played by the sphere that we rarely think about – the disposal of hazardous medical waste. We talked about this with Viktor Sagal, CEO of Tsentr 100 Rostov-na-Donu LLC.

– Viktor, Tsentr 100 is a complex as part of a centralized system for the treatment of hazardous medical waste in the territory of the Rostov region, engaged in the processing of the class B waste. The reader who is far from medicine needs to be explained what is included in this category of waste, and what rules exist for their disposal? What laws govern it?

– In accordance with clause 1 of Article 49 of the Federal Law of the Russian Federation «On the Fundamentals of Health Protection in the Russian Federation» No. 323-FZ of 21.11.2011 (amended on 25.11.2013 No. 317-FZ), medical waste is all types of waste, including anatomical, pathological-anatomical, biochemical, microbiological and physiological, formed in the process of medical and pharmaceutical activities, the production of medicines and medical devices, as well as in the use of pathogens of infectious diseases and genetically modified organisms for medical purposes.

The class B medical waste is an epidemiologically hazardous waste that is generated in almost all medical organizations.

They should be neutralized either on the territory of the medical institution (but this is too expensive), or transferred for further neutralization by the organization included in the centralized system, which was created by our company.

Disposal of medical waste is regulated by SanPiN 2.1.7.2790-10 «Sanitary and epidemiological requirements for the management of medical waste».

– What are the threats of the omissions in the organization of disposal of the class B medical waste?

– How was the process of treatment of the class B medical waste in medical institutions organized until recently, and in some places at the moment?

First, such waste is preliminarily disinfected at the place of its formation by soaking in a disinfectant. The medical staff is forced to spend their time, effort and money on preparing this solution, delivering it to the site, soaking and squeezing. All this is accompanied by the risk of contact of people with aggressive fluids. After such decontamination tons of disinfectants (in the scope of the region) are discharged into the sewer.

Then the waste is delivered to the place of preliminary collection, and from there it is collected by local companies engaged in further disposal. The further process is carried out independently, despite the fact that medical organizations are formally responsible for them until they are placed on the landfill.

The main method of disposal of medical waste in the Rostov region is burning. In developed countries, this has long been prohibited by law, as it causes great harm to the atmosphere. There is an uncontrolled burning of medical waste soaked in chlorine-containing liquids on equipment not specifically designed for this. The resulting dioxins and other harmful substances seriously harm the environment. This happens if burning occurs at all. But there is a loss of control over the disposal of waste, as a result of the actions of unscrupulous providers of such services, a significant part of them falls on landfills without carrying out the necessary decontamination. From there, as a result of external influences, wind, animals and birds, groundwater, aggressive pathogenic bacteria and viruses spread over considerable distances, which create prerequisites for epidemiological catastrophe.

– What is a centralized system for handling medical waste, what are its advantages?

– The centralized system is a structure that provides a number of stages required for the full cycle of treatment. Namely:

–Waste collection inside medical organizations and their delivery to the place of temporary storage (by the staff of medical organizations);

– Reception of containers with waste by our employees and transportation by specialized transport to the place of neutralization;

– Disinfection of medical waste by autoclaving;

–Extraction of useful components (recuperation) for their recycling;

– Disintegration (reduction of waste to the state excluding their reuse);

– Pressing of the shredded waste;

– Disposal of waste at the landfill.

It should be noted that at all stages of the treatment of medical waste the customer is provided with full control over the process with the help of video surveillance cameras installed on special vehicles and at the processing station, the permanent recording of all actions on professional DVRs. Tracking systems for transport using GLONASS make it possible to be sure that movement takes place strictly along specified routes.

The use of our centralized system meets all modern safety requirements for working with biohazardous waste. Our activities allow medical institutions to abandon preliminary disinfection in the field, which saves both budget funds previously used to purchase a huge amount of disinfectants and consumables, as well as the time and effort of medical staff.

– Why autoclaving?

– The technology provides for the treatment of waste with saturated 134C steam under pressure, which ensures the absence of dioxins, chlorine-containing substances, heavy metals and carcinogens, toxic residues (ash) in the environment. The technology prevents the contamination of soil and groundwater, ensures the reliability of disinfection and the inability to reuse waste. The method of steam sterilization is recommended in the United Nations Environment Program as a priority for the decontamination of medical waste (UNEP CHW.6 / 20 of August 22, 2002, article 7.6.1). This method of disposal of medical waste is the only one that has passed the state environmental impact assessment, showing that the technology is safe for human and the environment. A positive conclusion on the results of the inspection of our site by the environmental protection prosecutor's office also proves the correctness of our choice.

– The medical organizations of which localities are serviced by your Center, and what does it actually represent, as an organization, what property does it have, what kind of transport, where is it, how many people work in it?

– We opened on the territory of the Rostov region in August 2017, in January 2018 we entered into contracts with seventy major state-owned medical organizations on the territory of the Rostov-on-Don metropolitan area, and with more than forty commercial organizations. More than 400 thousand kg of medical waste of the class B were neutralized during the year, but the potential of the company is much greater. The organization's plans for the coming year are to switch to the provision of services throughout the Rostov region.

We have acquired a plot of land in the Myasnikovsky district of the Rostov region, installed a complex for disposal, placed office and warehouse facilities. 13 special vehicles GAZelle, custom-made for this service, are used for the daily removal of waste and their transportation. At the moment, more than 20 people work in the organization.

– Own warehouse allows you to provide medical organizations with packaging and consumables for the collection of the class B waste. What is this packaging and why is it important?

– To organize the collection and transportation of waste, it is important to optimize and facilitate the process as much as possible. To this end, we supply all the necessary packaging, buckets for primary collection, intercase containers for transporting collected waste, transport containers for accumulating waste in temporary storage facilities and their subsequent delivery to the site of disposal, as well as necessary supplies, such as bags for the collection of the class B waste suitable for this container and containers for collecting sharp and piercing tools.

– The complex Tsentr 100 entered the «100 Investment Projects of the Governor». What prospects does it give? What do you generally see the short-term and long-term prospects of Tsentr 100, as an important outpost of public health?

– Yes, our project is included in this list. The regional administration understands the need to change the existing situation in the field of environmental protection, life and health of the population. Relying on global trends, and striving to improve the culture of waste management, the government of the Rostov region has concluded an investment agreement with us, which gives us full support from the regional authorities.

The most immediate plans include the development of the project with the ability to provide services for all medical organizations of the Rostov region. In the long term, it is possible to expand our activities to the entire territory of the Russian Federation.

Interviewed by Elena Alexandrova.

И БУДУТ САДЫ ЦВЕСТИ…

Одно из воспоминаний детства – фруктовые сады практически в каждом колхозе и совхозе. Сейчас на их месте бескрайние поля пшеницы и подсолнечника. Красиво, конечно, и, возможно, для кого-то выгодно, но почему-то очень жалко те сады. А в магазинах – в основном, фрукты из «заморских» стран. Они тоже красивые, но… Почему-то вспоминается вкус именно тех яблок, тех вишен, тех слив. Да, в детстве всё казалось вкуснее, ярче, красивее, однако хочется, чтобы и у детей нынешних при словах «вишнёвый сад» в голову приходил не стук топоров из чеховской пьесы, а майское цветение и вкус спелых плодов. Агрофирма «Донецкая долина» – компания, которая помогает тем, кто не вырубает сады, а их сажает. Наш собеседник – её директор Алексей Рягузов.

– Алексей Александрович, что предлагает ваша фирма тем, кто считает, что фрукты надо не покупать за границей, а выращивать на родной земле?

– Наша фирма занимается выращиванием широкого ассортимента саженцев плодовых культур различных сорто-подвойных комбинаций. Мы выращиваем порядка 400 тысяч саженцев в год, имеем свои маточники безвирусных подвоев и сортовые маточники семечковых и косточковых культур.

– Ваша компания – молодая, но быстрорастущая. Что помогает ей развиваться и что мешает?

– Развиваться помогает комплексный подход к делу, которым мы занимаемся, высококвалифицированные кадры, а также взаимодействие с научными учреждениями, позволяющее осуществлять контроль на каждом этапе производства. Плюс – активное сотрудничество с администрацией города Донецка и Минсельхозпродом Ростовской области. В декабре 2018 года наша компания стала первым резидентом территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) «Донецк».

А затрудняет развитие сложность в получении кредитов, т.к. отрасль наша – затратная, для достижения максимальных результатов она требует больших вложений. Плюс сложность в подключении к коммуникациям.

– Много ли в нашей стране желающих развивать садоводство? Насколько велик спрос на вашу продукцию? Представители каких регионов являются основными её потребителями?

– Желающих, возможно, и много, но не каждому региону это по плечу. В связи с тем, что отрасль затратная и срок окупаемости довольно длительный, далеко не каждый фермер готов вложить средства в данные проекты. Тут необходимы значительные инвестиции и региональные программы развития садоводства.

– Вы сотрудничаете и с зарубежьем. С какими странами? Почему, на ваш взгляд, они берут именно ваши саженцы? В чём их преимущество?

– Мы работаем со странами Европы по вопросам внедрения инноваций. А поставки осуществляли в Украину и Туркменистан. На данный момент работаем над расширением списка. Главным нашим преимуществом является соотношение цена–качество и логистика.

– Любое дело требует развития. Даже деревья, корни которых держат их на одном месте, и те растут вверх и вширь. Есть ли у вашего предприятия какие-то новые планы?

– Да! Сейчас мы занимаемся разработкой проекта строительства лаборатории микроклонального размножения растений. Это позволит нам выращивать собственный оздоровленный материал. А это уже новый уровень в развитии садоводства.

В перспективе собираемся закладывать собственные сады интенсивного типа и виноградники, чтобы на собственном примере показать предпринимателям перспективность и востребованность садоводства в Ростовской области.

Алексей Сокольский

AND THE ORCHARDS WILL BLOOM...

One of the childhood memories is orchards on virtually every collective and state farm. Now there are endless fields of wheat and sunflower in their place. They are beautiful, of course, and, perhaps, beneficial for someone, but for some reason it's a pity for those gardens. And there are mostly fruits from overseas countries in the stores. They are also beautiful, but... For some reason, I recall the taste of precisely those apples, those cherries, those plums. Yes, in childhood everything seemed to be tastier, brighter, more beautiful, but I would also like to have the children of the present at the words "cherry orchard" imagine not the knock of axes from the Chekhov's play, but the May bloom and taste of ripe fruits. The farming firm Donetskaya Dolina is a company that helps those who do not cut down the gardens, bur plant them. Our interlocutor is its Director Alexey Ryaguzov.

– Mr Ryaguzov, what does your company offer to those who believe that fruits should not be bought abroad, but grown in their native land?

– Our company is engaged in the cultivation of a wide range of fruit seedlings of various varieties of rootstock combinations. We grow about 400 thousand saplings per year, we have our own virus-free rootstocks of parent plants and varietal parent plants of pome and stone fruits.

– Your company is young but fast growing. What helps it to develop, and what's stopping it?

– An integrated approach to the business in which we are engaged, highly qualified personnel, as well as interaction with scientific institutions, allowing exercising control at each stage of production, help us to develop. Plus – active cooperation with the Administration of the city of Donetsk and the Ministry of Agriculture and Food of the Rostov region. In December 2018, our company became the first resident of the Territory of Advanced Social and Economic Development (TASER) Donetsk.

The difficulty in obtaining loans is among the factors which complicate the development, because our industry is expensive, it requires large investments to achieve maximum results. Plus – the difficulty in connecting to communications.

– Are there many people in our country who want to develop gardening? How big is the demand for your products? Representatives of which regions are its main consumers?

– There may be a lot of volunteers, but not every region can afford it. Due to the fact that the industry is costly and the payback period is quite long, not every farmer is willing to invest in these projects. It requires significant investment and regional programs for the development of gardening.

– You cooperate with foreign countries. Which countries? Why, in your opinion, do they take exactly your seedlings? What is their advantage?

– We work with European countries on innovation issues. We carried out supplies to Ukraine and Turkmenistan. We are currently working on expanding the list. Our main advantage is price-quality ratio and logistics.

– Any business requires development. Even trees, whose roots keep them in one place, grow – up and in breadth. Does your enterprise have any new plans?

– Yes! Now we are engaged in the development of a project for the construction of a microclonal plant propagation laboratory. This will allow us to grow our own healthy material. And this is a new level in the development of gardening.

In the future, we are going to establish our own intensive gardens and vineyards in order to show entrepreneurs by our own example the prospects and demand for gardening in the Rostov region.

Alexey Sokolsky

«ПРОЗРАЧНЫЙ» БИЗНЕС

Пластик vs стекло. Этот спор, похоже, не имеет конца. У каждого вида тары свои почитатели. Но если пластиковые бутылки и упаковки в нашей жизни появились все же сравнительно недавно, то первая стеклянная бутылка датирована еще 1370 г. до РХ. Ее нашли археологи при раскопках египетской Тель-Амарны.
О том, с какими проблемами сегодня сталкиваются производители стеклотары, как развивается отрасль в России, наш разговор с председателем президиума Ассоциации производителей стеклянной тары (АПСТ) Владимиром Долговым.

– Владимир Владимирович, рынок стеклотары России за последние 10 лет претерпел значительные изменения. От бурного роста в начале двухтысячных отрасль постепенно перешла к стагнации, испытав на себе значительные регуляционные влияния. Но что удивительно, пока рынок листового стекла процветает, стеклотара остается в упадке. На ваш взгляд, почему это происходит?

– Вы правы, рынок стеклотары до сих пор не восстановился и одна из причин - это регуляция рынков, использующих стеклотару, таких как пивоваренный и крепкий алкоголь, в основе которых стоит политика государства по деалкоголизации населения путем повышения акцизов, применения жестких мер по контролю над оборотом алкогольных напитков, запрета рекламы и каналов продаж. По сравнению с 2007-2008 годами, когда был расцвет производства пива и в то же время крепкого алкоголя, когда существовала реклама напитков на телевидении и других СМИ, когда можно было купить пиво в обычном ларьке, мы сейчас живем в другом мире, когда не то что пиво в ларьке не купить – и самих таких точек продаж уже почти нет. Как на это смотреть? С точки зрения государства, заботы о здоровье жителей, я уверен, хорошо, когда потребление чистого спирта на душу населения падает, и это очень важный показатель здоровья нации. С другой стороны, не совсем хорошо, когда заводы закрываются и люди оказываются на улице в поисках работы, а большинство стеклотарных предприятий все-таки это градообразующие компании в малых городах. Было бы правильно найти «золотую середину» в тот момент, когда принимались жесткие меры. В результате же падения спроса на стеклотару более 12 стеклотарных заводов оказались закрыты. В течение ряда лет наблюдалось перепроизводство стеклотары, что и приводило к закрытию мощностей, и только в последние годы мы приходим к некоторому балансу между потребностями и мощностями, хотя потенциал стеклотарного рынка и сегодня выше, чем спрос. Путь к этому балансу был крайне тяжелый, и на сегодняшний день он очень хрупок. Касательно же рынка листового стекла, я вижу успех в том, что опять-таки государство серьезно занимается инфраструктурными проектами, строительством различных объектов, которые требуют использования строительного или архитектурного стекла.

- Какие еще «болевые точки» вы бы обозначили в отрасли? Какие пути их решения вы видите?

– Самая главная боль – неопределенность. Сегодня мы говорим о полном ограничении ПЭТ – завтра мы разрешаем ПЭТ в определенных объемах, сегодня поддерживаем раздельный сбор – завтра мы исключаем города федерального назначения из схем по раздельному сбору отходов, сегодня мы вводим экологический сбор – завтра мы думаем о введении экологического налога вместо экологического сбора... Все это влияет как на спрос стеклотары, так и на переработку стеклотары, то есть на контроль и уменьшение себестоимости. Я хочу сказать, что сейчас нет какой-либо программы или плана, согласно которому инвесторы бы ви-

дели, как эта и сопутствующие отрасли будут или не будут развиваться. Например, во всем мире идет тенденция на запрет пластика, начиная с пластиковых трубочек и полиэтиленовых пакетов. Придет ли такое веяние к нам, никто не знает и не говорит. Если бы инвесторы понимали, что в течение 5 или 10 лет государство будет идти определенным путем, то и действия предпринимались бы соответствующие. Причем я не говорю – давайте что-то запрещать, я говорю лишь о том, что крайне важно определиться. Сейчас же абсолютно непонятно, чего ждать в разрезе ближайших 5-10 лет, надо ли инвестировать в стеклотару или, наоборот, сокращать присутствие на этом рынке.

– Ассоциация производителей стеклянной тары появилась сравнительно недавно. Чего-то уже удалось добиться, какие вопросы решить?

– Да, мы недавно отпраздновали год с момента создания Ассоциации, и за это время мы наладили связи с государственными и общественными организациями, в которых мы выступаем в качестве эксперта по стеклотаре, активно участвуем в обсуждениях различных законопроектов и инициатив, особенно по экологическим вопросам. Ведь наша основная цель при создании Ассоциации как раз и была взаимодействие со всеми общественными институтами для нахождения диалога, оказание профессиональной помощи в популяризации стеклотары как вида упаковки. Были и локальные успехи, конечно же, результаты которых видят наши коллеги и присоединяются к Ассоциации.

– Вы готовите законопроект об отмене НДФЛ для населения при сдаче стеклотары. Расскажите о законодательной инициативе.

– Данный законопроект мы готовим совместно с Общероссийским народным фронтом. Законопроект предусматривает внесение изменения в статью 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, которое предполагает освобождение от обложения налогом на доходы физических лиц доходов, полученных от реализации ими стекла и изделий из стекла, образовавшихся в быту у населения и принадлежащих им на праве собственности. На сегодняшний день лишь около 12% отходов из стекла перерабатывается, остальной объем попадает на свалки и полигоны, загрязняя окружающую среду весь срок своего разложения, а это более тысячи лет. При этом количество таких отходов ежегодно возрастает. На наш взгляд, данный законопроект позволит увеличить собираемость отходов стекла и станет еще одним шагом в создании эффективной системы сбора вторичного сырья.

– Также Ассоциация подписала несколько соглашений о сотрудничестве с рядом общественных объединений. Какие цели вы преследуете?

– Самое главное – это взаимодействие, в результате которого и мы, и наши коллеги из смежных отраслей будут лучше понимать нужды и проблемы друг друга. Только так, путем диалога с профессиональными союзами, мы сможем добиться результата приемлемого для всех участников бизнеса, избежать излишней конкуренции и недопонимания, развивать общие проекты и более эффективно участвовать в общественной жизни страны.

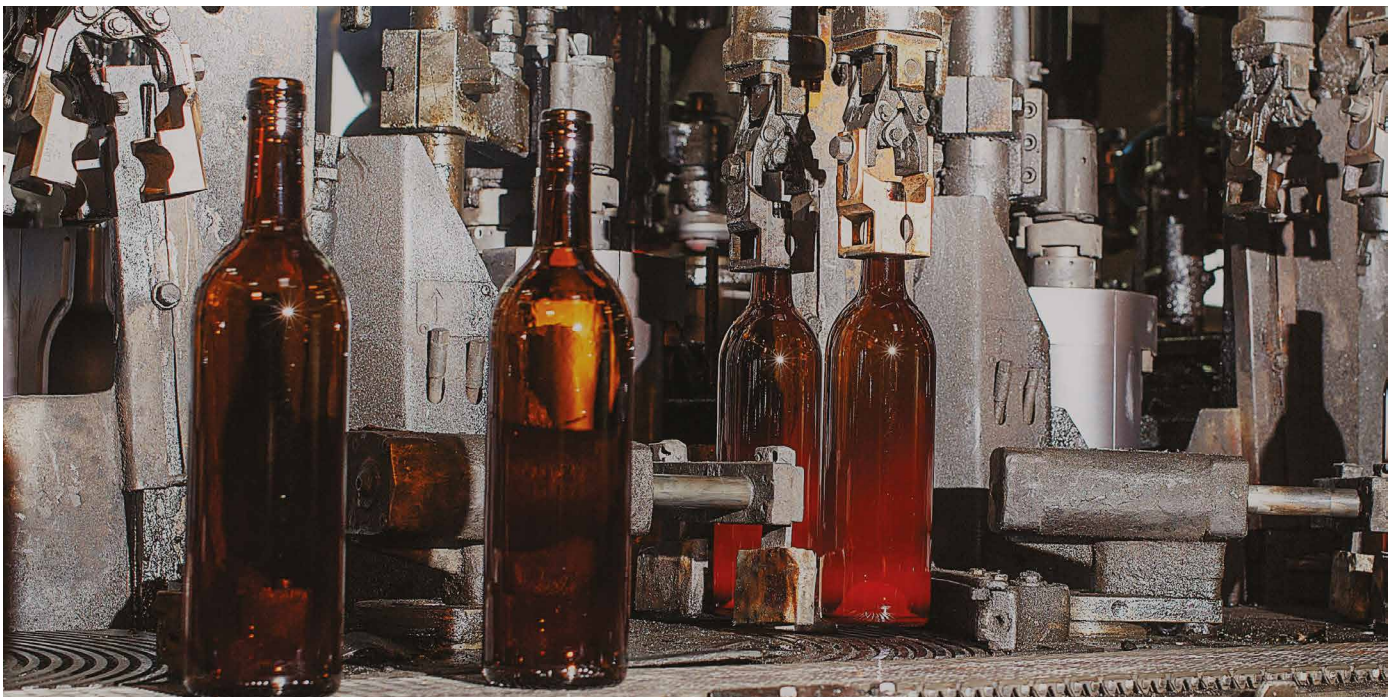
– Насколько активно сегодня российские стеклопроизводители выходят на зарубежный рынок? Что мешает более широкому освоению? И что поможет российскому производителю?

– Когда у тебя дома спрос падает, то тебе остается либо согласиться с этим и закрыться через некоторое количество времени, либо искать выход на другие рынки или выстраивать свою новую стратегию на локальном рынке, основанную на своих преимуществах. Действительно многие производители стеклотары работают на экспорт либо начинают свое движение по этой дороге. Как человек, который этим практически занимался и занимается, скажу, что европейский рынок, хоть и крайне привлекателен сейчас, но также не очень прост. Существуют сертификация, технические аудиты, специфичные вопросы, связанные с параметрами по качеству, отгрузке, упаковке и так далее. Плюс не надо забывать доставку на дальние расстояния и таможенное оформление. Из-за введенных санкций упало предложение по контейнерным перевозкам, что повысило цену на логистические услуги, а в случае с экспортом логистика это же огромнейший пласт расходов. И, естественно, при стагнации отрасли мы все ждем поддержки от государства в виде субсидирования части транспортных расходов, что поможет нам утилизировать часть наших мощностей на экспорт, получать больше валюты и в результате не закрывать заводы, а продолжать на них работать и думать о дальнейшем росте.

– Какие цели и задачи Ассоциация ставит перед собой и участниками на наступивший год?

– Основной задачей по-прежнему остается популяризация стеклотары как самого экологичного типа упаковки, проверенного веками. Нам важно довести до потребителя, что, употребляя напитки и продукты, упакованные в стекло, мы не только получаем тот оригинальный вкус, который доносит до потребителя производитель продукта, но и повышаем качество своей жизни. К важным задачам мы также относим создание эффективной системы сбора и переработки отходов стекла. На сегодняшний день на стеклотарных предприятиях используется только 10-15% стеклобоя в составе шихты, при этом потенциальные мощности позволяют использовать как минимум в 2-3 раза больше. Еще одной приоритетной целью является получение государственных субсидий для развития экспорта российской стеклотары. Задач много и совместными усилиями, я надеюсь, нам под силу решить многое.

Беседовала Наталья Варфоломеева



"TRANSPARENT" BUSINESS

Plastic vs glass. This dispute seems to have no end. Each type of packaging has its own admirers. But if plastic bottles and packaging have appeared in our life relatively recently, then the first glass bottle is dated as far back as 1370 BC. It was found by archaeologists during the excavations of the Egyptian Tel-Amarna. And for so many centuries, it is firmly entrenched in our lives, and is not going to give up its positions. This is our conversation with the Chairman of the Presidium of the Association of Manufacturers of Glass Containers (APST) Vladimir Dolgov about what problems glass manufacturers are facing today, how the industry is developing in Russia.

– Mr Dolgov, the Russian glass container market has undergone significant changes over the past 10 years. From rapid growth at the beginning of the 2000s, the industry gradually shifted to stagnation, having experienced significant regulatory influences. But surprisingly, while the float glass market is booming, the glass container remains in decline. In your opinion, why is this happening?

– You are right, the market of glass containers has not yet recovered, and one of the reasons is the regulation of markets using glass bottles, such as brewing and strong alcohol, which are based on the government's policy on dealcoholization of the population by raising excise taxes, applying tough control measures on alcohol drinks, advertising ban and reduction of sales channels. Compared to 2007-2008, when beer production was flourishing at the same time with the production of strong alcohol, when there was an advertisement for drinks on television and other media, when it was possible to buy beer in a regular stall, we now live in a different world. One cannot buy beer in the stall, and there are almost no such points of sale themselves. How to look at it? From the point of view of the state, the concern for the health of the inhabitants, I'm sure, it's good when the consumption of pure alcohol per capita falls, and this is a very important indicator of the health of the nation. On the other hand, it's not quite good when the plants are closed and people find themselves on the street looking for work, and most glass-container enterprises are still city-forming companies in small towns. It would be right to find the "middle ground" at the moment when tough measures were taken. As a result, over 12 glass container factories were closed as the result of the drop in demand for glass containers. Over the years, overproduction of glass containers has been observed, which led to the closure of capacities, and only in recent years we have come to a certain balance between needs and capacities, although the potential of the glass container market is even higher today than demand. The path to this balance was extremely difficult and today it is very fragile. Regarding the float glass market, I see success in the fact that, again, the state is seriously engaged in infrastructure projects, the construction of various facilities that require the use of building or architectural glass.

– What other "pain points" would you identify in the industry? What solutions do you see?

– The biggest pain is uncertainty. Today we are talking about a complete restriction of PET – tomorrow we allow PET in certain amounts, today we support separate collection – tomorrow we exclude federal cities from separate collection schemes, today we introduce ecological dues – tomorrow we are thinking about introducing an environmental tax instead of ecological dues... All this affects both the demand for glass containers and the processing of glass containers, that is, the control and cost reduction. I want to say that now there is no program or plan, according to which investors would see how this and related industries will or will not develop. For example, there is a tendency in the world to ban plastic, starting with plastic tubes and plastic bags. Whether such a trend will come to us, no one knows and does not say. If investors understood that within 5 or 10 years the state would follow a certain path, then appropriate actions would be taken. And I do not say, let's prohibit something, I only say that it is extremely important to decide. Now it is absolutely unclear what to expect in the context of the next 5-10 years, whether it is necessary to invest in glassware, or, conversely, reduce the presence in this market.

– The Association of Manufacturers of Glass Containers has appeared relatively recently. What have you already achieved, what issues to solve?

– Yes, we have celebrated the year since the establishment of the Association recently and during this time we have established contacts with state and public organizations, in which we act as an expert on glassware, actively participate in discussions of various draft laws and initiatives, especially on environmental issues. After all, our main goal in creating the Association was the interaction with all public

institutions for finding a dialogue, providing professional assistance in promoting glass containers as a type of packaging. There was local success, of course, the results of which are seen by our colleagues who join the Association.

– You are preparing a bill on the abolition of personal income tax for people who help to collect glass containers for recycling. Tell us about this legislative initiative.

– We are preparing this draft law together with the All-Russia People's Front. The draft law provides for amendments to article 217 of part two of the Tax Code of the Russian Federation, which provides for exemption from income tax for income produces from the sale of glass and glass products, made by people in the household and owned by them. To date, only about 12% of the glass waste is recycled, the rest goes to landfills, polluting the environment the whole period of its decomposition, which is more than a thousand years. At the same time, the amount of such waste increases annually. In our opinion, this bill will increase the collection of glass waste and will be another step in creating an effective system for collecting secondary raw materials.

– The association also has signed several cooperation agreements with a number of public associations. What are your goals for them?

– The most important thing is the interaction, as a result of which both we and our colleagues from related industries will understand the needs and problems of each other better. Only in this way, through dialogue with trade unions, we can achieve a result acceptable for all business participants, avoid unnecessary competition and misunderstanding, develop common projects and more effectively participate in the public life of the country.

– How active are Russian glass manufacturers entering the foreign market today? What prevents the wider development? And what will help the Russian manufacturer?

– When your domestic demand drops, then you need to either agree with this or close after a certain amount of time, or seek access to other markets or build your new strategy in the local market based on your advantages. Indeed, many manufacturers of glass containers work for export or begin their movement in this direction. As a person who is practically engaged in this, I will say that the European market, although extremely attractive now, is also not very simple. There are certifications, technical audits, specific issues related to the parameters of quality, shipment, packaging, and so on. Plus, do not forget long-distance shipping and customs clearance. Because of the imposed sanctions, the offer on container transportation fell, which increased the price of logistics services, and in the case of export, logistics is a huge layer of costs. And, naturally, during the stagnation of the industry, we are all waiting for support from the state in the form of subsidizing a part of transportation costs, which will help us utilize part of our export capacity, get more currency and, as a result, not close plants, but continue to work on them and think about further growth.

– What goals and objectives does the Association set for itself and the participants for this year?

– The main task is still popularization of glass containers as the most environmentally friendly and time tested type of packaging. It is important for us to bring to the consumer that by using drinks and products packed in glass, we not only get the original taste that the product manufacturer delivers to the consumer, but also improves the quality of our life. We also consider the creation of an effective system for the collection and recycling of glass waste to be an important task. At present, only 10-15% of cullet in the furnace charge is used at glass container enterprises, while the potential capacity allows using at least 2-3 times more. Another priority goal is to receive state subsidies for the development of the export of Russian glass containers. There are many tasks and joint efforts, I hope, we can solve a lot.

Interviewed by Natalia Varfolomeeva

ПОД МАРКОЙ **«ПОЧТА РОССИИ»**

В последнее время в отделениях Почты России, на прилавках и открытых стойках можно увидеть широкий ассортимент продукции, более характерной для торговых центров, нежели для этой федеральной структуры. Наряду с письмами и бандеролями здесь можно приобрести книги и товары для детей, бытовую химию и т.д. **Руководитель департамента розничных товаров блока почтового бизнеса ФГУП «Почта России» Дмитрий Усанов рассказал об этом направлении деятельности учреждения.**

Ведущая колонки "Ритейл и закупки" **Лилия Ираидова,** руководитель отдела розничных продаж АО «Щелково Агрохим»

Ведущая колонки "Ритейл и закупки" **Мария Суворовская,** главный редактор «Бизнес-Диалог Медиа»

– Почта у нас всегда ассоциировалась исключительно с отправкой и получением корреспонденции, подпиской на газеты и журналы, продажей конвертов, марок да открыток. В настоящее время в почтовых отделениях, помимо печатной продукции, можно приобрести самые разные розничные товары. С чем это связано?

– Почта России обладает развитой инфраструктурой и самой масштабной сетью в стране – 42 000 почтовых отделений, которые ежедневно посещают в среднем около 6 млн человек. То есть с точки зрения организации розничной торговли мы обладаем стабильно растущим клиентским трафиком, который логично конвертировать в продажи товаров. Реализация товаров народного потребления традиционно является востребованной услугой для населения в сети отделений почтовой связи. Значительную долю выручки приносят сельские почтовые отделения, где покупка товаров и газетно-журнальной продукции на почте – зачастую единственная возможность приобретения необходимого. Многие отделения расположены в населенных пунктах, где поблизости нет полноценных розничных объектов. Более 10 000 почтовых отделений расположены в населенных пунктах с численностью жителей менее 500 человек. Таким образом, почта не только поддерживает рентабельность отделений, но и обеспечивает сельчан товарами первой необходимости и базовыми продуктами питания. Важно отметить, что цены на социально значимые товары в отделениях ниже среднерыночных.

- Все товары из сегмента non food?

– Доля продуктов питания в розничной выручке составляет более 43%, почтовая упаковка (гофрокороба для посылок, пакеты для бандеролей, немаркированные конверты и прочее) – более 8%. Газетно-журнальная продукция – более 28%. Почта России – важный стратегический партнер печатной индустрии с учетом подписки на периодику и широкой сети розничного распространения. Остальное — это сопутствующие товары. Структура розничной выручки постепенно меняется в сторону увеличения доли продуктов питания. Это связано не только с внешними экономическими факторами, но и с дополнительным фокусом на ценообразование и ассортиментную политику.

– И это пользуется спросом у населения? Или только в малонаселенных пунктах, отдаленных от районного центра? Увеличивается ли объем продаж?

– Основной приоритет почтовой розницы – безусловно, населенные пункты в сельской местности, на территории которых находится порядка 30 тысяч отделений. Мы не ставим перед собой задачу конкурировать в городах с сетевой розницей. Почта России не является по сути ритейлером, а значит, соревноваться в городах с современными розничными операторами нецелесообразно. Наша специализация – это предоставление качественных почтовых и финансовых услуг. Розничная торговля в городских отделениях – это дополнительная услуга. Клиент отделения всегда может купить популярный журнал, открытку или лотерейный билет. Розничная торговля в городах – это, скорее, импульсная покупка, улучшенный клиентский сервис. Начиная с 2014 года, почта наращивает объемы розничной выручки. Текущая динамика выручки показывает +10% к 2017 году. Аналогичная ситуация с чистым доходом. Важно отметить, что это достигается не за счет открытия новых отделений, а в сопоставимых условиях за счет развития текущих категорий и работы с ассортиментом.

– Но прием, отправка, выдача корреспонденции занимает немало времени. Не приводит ли розничная торговля в почтовых отделениях к увеличению очередей?

– Сельское отделение – это своего рода многофункциональный центр, где клиенты не только получают почтовые услуги, отправляют посылку или оплачивают коммунальные платежи, но и могут приобрести необходимый товар или просто пообщаться друг с другом и сотрудниками. Своего рода место встречи. Соответственно, ассортимент в селе расширенный, есть из чего выбрать и с кем покупку обсудить. При этом в городских отделениях, напротив, ассортимент продукции достаточно ограничен, и его продажа не несет больших трудовых и временных затрат. Газеты, например, выложены на барьерах операторов, открытки вынесены на стойках в открытый доступ в клиентском зале, что-то, безусловно, находится в витринах. В отделениях нового формата предусмотрены отдельные розничные уголки, выбранный товар можно оплатить прямо на месте у продавца или получая услугу у оператора.

– Планируете ли расширять перечень товаров? Чем пополнится сегмент non food?

– Мы движемся в направлении оптимизации ассортимента. Это сокращение товарных групп и количества наименований в этих группах. Нам важно сконцентрироваться на наиболее востребованных позициях. Ориентир – средний показатель по количеству наименований в почтовом отделении – это не более 600 наименований с учетом предложения по открыткам и газетно-журнальной продукции. В городских отделениях мы видим более сбалансированный ассортиментный ряд.

Касательно развития non-food, будет много интересного прежде всего в развитии уникального ассортимента под торговой маркой «Почта России». Продажи этой категории развиваются, опережая прогнозы. В конце 2016 г. в продаже появились первые модели автопарка Почты России в миниатюрной форме. Как показали продажи, этот вид продукции оказался очень востребованным не только среди коллекционеров, но и среди широкой аудитории клиентов почты. Категория включает в себя не только модельные игрушки, но и конструкторы, и 3D-паззлы. В 2018 г. продажи фирменных игрушек увеличились более чем в два раза и уже занимают 30% доли в выручке от продаж брендированных товаров. В 2019 г. ассортимент пополнят куклы-почтальоны, детские часы-конструкторы, новые сборные модели, 3D-паззлы, наборы для творчества. Все товары проходят серьезный отбор по качеству, при этом ценовая политика остается ориентирована на людей с достатком ниже среднего. Возможно, именно этим можно объяснить высокий рост продаж.

Кроме того, в рамках развития сотрудничества в области почтовой связи между Почтой России и Почтой Японии в городских отделениях 25 филиалов появились качественные японские товары: бытовая химия, косметические средства и т.д., что позволит обеспечить уже сформировавшийся спрос наших постоянных клиентов и привлечь новых покупателей. Ассортимент продукции подобран дочерней компанией Hokkaido Corporation с учетом предпочтений российских потребителей. В начале 2019 года японские товары появятся во всех городских отделениях Почты России.

– А как вы защищаете покупателя от некачественной продукции?

– Мы тщательно выбираем поставщиков и предст авляемый ассортимент. Мы не можем допустить, чтобы на полках отделений оказался некачественный товар. И, конечно, все товары имеют сертификаты качества.

– Чем почта отличается от массового ритейла? Как вы определяете своих поставщиков?

– Высокая вариативность отделений, разноформатность являются основной сложностью для реализации универсальных решений. Отделения почтовой связи находятся и в малых населённых пунктах до 500 человек, и в городах–миллионниках, отделения значительно отличаются по размеру площадей клиентского зала, обладают разными возможностями по хранению товара. Учитывая данные особенности, настоящим вызовом становится определение оптимального ассортимента для розничной торговли. Россия – огромная стран; везде разный спрос, разные предпочтения. Мы выстраиваем цепочку поставок не только с федеральными поставщиками, но и с региональными небольшими производителями.

– Какие перспективы развития Почты России в торговом направлении вы рассматриваете, каких результатов от этого ожидаете?

– В ближайшие два года стоит задача переформатировать розничные продажи в отделениях почтовой связи. Новые подходы к реализации товаров народного потребления, основанные на опыте взаимодействия с федеральными розничными сетями, позволят пересмотреть товарные матрицы, скоординировать действия с логистическими службами предприятия и поставщиков, вынести товары в открытый доступ клиентов, улучшить клиентский сервис, а также увеличить товарооборот не менее чем в два раза. Для этого есть все предпосылки, и мы не сомневаемся в успехе.

UNDER THE BRAND **RUSSIAN POST**

Recently, in the offices of Russian Post, one can see a wide range of products on counters and open racks, which are more common for shopping centers than for this federal body. Along with letters and parcels, you can purchase books and products for children, household chemicals, etc.

Dmitry Usanov, Head of the Retail Products Department of the Postal Business Unit of the Federal State Unitary Enterprise Russian Post, spoke about this line of business.

– Our post has always been associated exclusively with sending and receiving letters, subscribing to newspapers and magazines, selling envelopes, stamps and postcards. Now, in addition to printed products, you can buy a variety of retail products in post offices. What is the reason?

– Russian Post has a developed infrastructure and the largest network in the country – 42,000 post offices, which are visited daily by an average of about 6 million people. That is, from the point of view of the organization of retail trade, we have steadily growing customer traffic, which is logical to convert into sale of goods. The sale of consumer goods has traditionally been a popular service for the public in the network of post offices. Rural post offices, where the purchase of goods, newspaper and magazine products at the post office is often the only way to acquire the necessary, provide a significant share of the revenue. Many branches are located in settlements where there are no full-fledged retail facilities nearby. Over 10,000 post offices are located in settlements with a population of less than 500 people. Thus, the post office not only maintains the profitability of the offices, but also provides the villagers with essential goods and basic foodstuffs. It is important to note that the prices of socially significant goods in the post offices are lower than the market average.

– Do you have products from the food segment?

– The share of food in retail revenue is more than 43%, postal packaging (corrugated package, packages for parcels, unmarked envelopes, etc.) – more than 8%, newspaper and magazine products – more than 28%. Russian Post is an important strategic partner of the printing industry with a subscription to periodicals and a wide network of retail distribution. The rest is related products. The structure of retail revenue is gradually changing in the direction of increasing the share of food. This is connected not only with external economic factors, but also with an additional focus on pricing and product policy.

– And it is in demand among the population? Or only in sparsely populated areas, remote from the regional center? Do sales increase?

– The main priority of postal retail is, of course, settlements in the countryside, there are about 30 thousand offices on their territory. We do not set ourselves the task of competing with network retail in cities. Russian Post is not essentially a retailer, which means that it is inexpedient to compete in cities with modern retail operators. Our specialization is the provision of quality postal and financial services. Retail trade in city offices is an additional service. A client of the office can always buy a popular magazine, postcard or lottery ticket. Retail trade in cities is rather an impulse purchase, an improved customer service. Since 2014, post has increased its retail revenue. Current revenue dynamics shows +10% by 2017. A similar situation with net income. It is important to note that this is achieved not by opening new offices, but in comparable conditions due to the development of current categories and work with the assortment.

– But receiving, sending, issuing correspondence takes a lot of time. Does retail in post offices lead to increased queues?

– The rural office is a kind of multifunctional center, where customers not only receive postal services, send parcels or pay utility bills, but also can purchase the necessary goods or simply communicate with each other and employees. It is a kind of meeting place. Accordingly, the range a products in the village is broader, there is plenty to choose from and with whom to discuss the purchase. At the same time, in the city offices, on the contrary, the product range is rather limited, and its sale does not incur large labor and time costs. Newspapers, for example, are laid out on the barriers of operators, postcards are placed on racks for open access in the client room, and something is certainly placed in the shop windows. Separate retail corners are provided in the offices of the new format, the selected product can be paid on the spot from the seller or receiving the service from the operator.

– Do you plan to expand the list of goods? What will replenish the non-food segment?

– We are moving towards product optimization. This is the reduction of product groups and the number of items in these groups. It is important for us to concentrate on the most sought-after positions. The goal is the average number of items in the post office not more than 600 items, taking into account postcards and newspaper and magazine products. In the city offices we see a more balanced product line.

Regarding the development of non-food segment, there will be many interesting things in the creation of a unique assortment under the brand Russian Post. Sales in this category are developing ahead of forecasts. At the end of 2016, the first models of the fleet of Russian Post in miniature form appeared. As sales showed, this type of product turned out to be very popular not only among collectors, but also among a wide audience of post clients. The category includes not only model toys, but also construction sets and 3D puzzles. In 2018, sales of branded toys have more than doubled and already occupy a 30% share in the revenue from sales of branded goods. In 2019, the range will be replenished with postman dolls, children's watches-construction sets, new modular models, 3D puzzles, and kits for creativity. All products are seriously selected for quality, while the pricing policy remains focused on people with incomes below average. Perhaps this can explain the high growth in sales.

In addition, as part of the development of cooperation in the field of postal communication between Russia Post and the Post of Japan, high-quality Japanese goods appeared in 25 city offices: household chemicals, cosmetics, etc., which will ensure the already established demand of our regular customers and attract new buyers. The product range is selected by a subsidiary of Hokkaido Corporation, taking into account the preferences of Russian consumers. In early 2019, Japanese goods will appear in all city offices of Russian Post.

– And how do you protect customers from low-quality products?

– We carefully select our suppliers and the range we present. We cannot allow low-quality goods to appear on the shelves of the offices. And, of course, all products have quality certificates.

– How does post differ from mass retail? How do you define your suppliers?

– High variability of branches and their multi-format are the main difficulty for the implementation of universal solutions. Post offices are located in small towns and villages with up to 500 people, and in cities with a population of over a million, offices differ significantly in the size of the customer hall, they have different capacities for storing goods. Given these characteristics, the real challenge is to determine the optimal range for retail. Russia is a huge country; demand and preferences are different. We are building a supply chain not only with federal suppliers, but also with regional small producers.

– What prospects for the development of Russian Post in the trade direction do you consider, what results do you expect from this?

– The task is to refresh retail sales in post offices in the next two years. New approaches to the sale of consumer goods, based on the experience of interacting with federal retail chains, will allow revising product matrices, coordinating actions with the company's logistics services and suppliers, bringing goods to open access for customers, improving customer service, and increasing turnover at least twice. There are all prerequisites for this, and we have no doubt of success.

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.

СОЧИ 19

14–15 ФЕВРАЛЯ

РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

rusinvestforum.org

РОСКОНГРЕСС

Генеральный спонсор

ВТБ

Стратегический партнер

РОССЕТИ

Официальный авиаперевозчик Форума

АЭРОФЛОТ Российские авиалинии

Официальный автомобиль Форума

GENESIS

Официальные партнеры

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ВЭБ РФ

МСП Банк

ГАЗПРОМБАНК

ПОЧТА БАНК

ГАЗПРОМ

РНКБ

РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Партнеры зон делового общения

ТРАНСМАШХОЛДИНГ

РоссельхозБанк

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

ЭР-ТЕЛЕКОМ

Банк-партнер

СБЕРБАНК

Реклама 6+

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; АО «МСП Банк»; Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»; ПАО «Почта Банк»; РНКБ Банк (ПАО); АО «Россельхозбанк»

БЕЗОПАСНОСТЬ · ПРОЧНОСТЬ · ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Уникальная я!

5+

МАКСИМАЛЬНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ!

КАМЕНСКИЙ СТЕКЛОТАРНЫЙ ЗАВОД

347810, Россия, Ростовская область, г. Каменск-Шахтинский, ул. Заводская, 58
8 (86365) 7-27-15, 7-62-50, glasskstz@mail.ru, www.glasspack.ru

реклама