

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

12/42 April 2019



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

## COWORKING CENTER WORK SPACE:

TURNKEY BUSINESS SPACE

## VIKTOR SEMENOV:

"RUSSIA IS A  
POTENTIAL POWER  
IN FOOD EXPORTS"

## IVAN BELOZERTSEV:

"YOU CANNOT  
ABANDON AMBITIONS!"

RUSSIAN  
INVESTMENT  
FORUM 2019



## DMITRY ELISTRATOV,

GENERAL DIRECTOR OF THE RUSSIAN COMPANY PARAPHARM:

"WE ARE OPEN FOR COOPERATION WITH INVESTORS ALL  
OVER THE WORLD. BY INVESTING IN OUR DEVELOPMENTS,  
THEY WILL RECEIVE A HIGH-MARGIN PRODUCT AND THE  
OPPORTUNITY TO EXTEND THE LIFE OF MANY PEOPLE."



# ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЦИФРАХ

## ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

1,3 млн чел.



трудовые ресурсы 859 тыс. чел.

город Пенза 520 тыс. чел.

## ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



- Федеральная трасса М5 «Урал»
- Автодороги Р158  
Саратов - Н. Новгород
- Автодороги Р209 Пенза - Тамбов
- Куйбышевская и  
Юго-Восточная дорога
- Транссиб



- Евроазиатский  
транспортный коридор
- Коридор Север-Юг

## ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

\$7,8 млрд\*



## ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- продукция сельского хозяйства  
\$1,3 млрд
- продукция промышленного  
производства \$2,6 млрд
- инвестиции в основной капитал  
\$88,7 млн
- экспорт \$194,5 млн

## 13 ОБЛАСТНЫХ БИЗНЕС- ИНКУБАТОРОВ

общая площадь 31 728,8 м

объем инвестиций \$21,3 млн

## ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТОРОВ НА ТЕРРИТОРИИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



### НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

- налог на прибыль:  
снижение с 20% до 15,5%
- налог на имущество – 0%
- транспортный налог – 0%

### ПРЕФЕРЕНЦИИ

- частичная компенсация процентной  
ставки по кредитам
- содействие в строительстве  
инфраструктуры объекта
- патронажный сертификат  
Губернатора
- работа с инвестором  
в режиме «одного окна»
- предоставление микрозаймов  
и поручительств перед банками

По информации  
«Корпорации развития Пензенской области»  
Ссылка на сайт: [krpo.ru](http://krpo.ru)

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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:

**Анжелика Викторовна Неделько**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Владимировна Длугач**

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР»,

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

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

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции: **143966,**

**Московская область,**

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

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

тел.: **+7(985)999-65-46**

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

**Russian Business Guide № 42**

Подписано в печать 25.04.2019 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии: **amcham.ru, rbgmedia.ru**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966**

е-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 № 42**

Passed for printing on 25.04.2019 г.

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: **amcham.ru, rbgmedia.ru**

## ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

ДЕЛОВАЯ ХРОНИКА  
BUSINESS CHRONICLE

4

ИВАН БЕЛОЗЕРЦЕВ: «ОТ АМБИЦИЙ НЕЛЬЗЯ ОТКАЗЫВАТЬСЯ!»  
IVAN BELOZERTSEV: "YOU CANNOT ABANDON AMBITIONS!"

## СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

10

МИР ИНВЕСТИРУЕТ В КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. А ТЫ?  
THE WORLD INVESTS IN THE QUALITY OF LIFE. WHAT ABOUT YOU?

## КОГДА ИДЕЯ – ГЛАВНОЕ WHEN THE IDEA COMES FIRST

16

КОВОРКИНГ-ЦЕНТРЫ: НОВЫЕ ТРЕНДЫ МИРОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
COWORKING CENTERS: NEW TRENDS IN GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

18

ТОП-5 САМЫХ ОРИГИНАЛЬНЫХ КОВОРКИНГОВ  
FIVE OF THE MOST ORIGINAL COWORKINGS

20

«ЗА КОВОРКИНГАМИ – БУДУЩЕЕ»  
"COWORKINGS ARE THE FUTURE!"

22

КОВОРКИНГ OFFICECUBE: ШАГ К ОФИСНОЙ РЕВОЛЮЦИИ  
OFFICECUBE COWORKING: STEP TOWARDS OFFICE REVOLUTION

24

КОВОРКИНГ WORK SPACE: БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВО ПОД КЛЮЧ  
COWORKING CENTER WORK SPACE: TURNKEY BUSINESS SPACE

## ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ THE TERRITORY OF INVESTMENT

26

ИНВЕСТИЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ  
INVESTMENT FUTURE

30

ВИКТОР СЕМЕНОВ: «РОССИЯ – ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОРТНАЯ  
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ДЕРЖАВА»  
VIKTOR SEMENOV: "RUSSIA IS A POTENTIAL POWER IN FOOD EXPORTS"

## МЕХАНИКА БИЗНЕСА BUSINESS MECHANICS

38

ООО «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»: ЗАЩИЩЕННАЯ ОТ ПОДДЕЛКИ  
ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ  
FIRST PRINT YARD LLC: COUNTERFEIT-PROOF PRINTING PRODUCTS

42

ОТ КОЛОМНЫ ДО САМЫХ ДО ОКРАИН...  
FROM KOLOMNA TO THE VERY OUTSKIRTS...

48

ВПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ СОСТОЯЛОСЬ НАГРАЖДЕНИЕ ЛАУРЕАТОВ ПРЕМИИ  
«RUSSIAN BUSINESS GUIDE. ЛЮДИ ГОДА»  
FOR THE FIRST TIME IN HISTORY, THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE. PEOPLE  
OF THE YEAR AWARD CEREMONY TOOK PLACE

## 15 пензенских предприятий готовы принять участие в программе «Производительность труда и поддержка занятости»

26 марта 2019 года в Пензенской Торгово-промышленной палате состоялось совместное заседание комитета по развитию промышленности и конкурентоспособности и комитета по развитию внешнеэкономической деятельности.

В мероприятии приняли участие: Михаил Антонов, заместитель министра промышленности, транспорта и инновационной политики Пензенской области; Андрей Кувайцев, директор Фонда развития промышленности Пензенской области; Владимир Подобед, председатель Пензенской ТПП; Александр Теслов, председатель Совета Пензенской ТПП, генеральный директор ООО «Тройка – Интер», а также представители более 50 пензенских предприятий и организаций.

Ключевым вопросом была реализация национальных проектов. Михаил Антонов рассказал о реализации в Пензенской области национальной программы в части реализации проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Основные задачи данного проекта: разработка эффективных мер повышения производительности труда и стимулирование интереса к повышению производительности труда со стороны предприятий, региональных и федеральных органов власти.

В настоящее время заявки на участие подали 15 пензенских предприятий, в числе которых и члены Пензенской ТПП: ЗАО «ЦеСИС НИКИРЭТ» и Фанерный завод «Власть труда».

## 15 Penza enterprises are ready to take part in the program Labor Productivity and Employment Support

On March 26, 2019, a joint meeting of the Committee for the Development of Industry and Competitiveness and the Committee for the Development of Foreign Economic Activities was held at the Penza Chamber of Commerce and Industry.

The event was attended by Deputy Minister of Industry, Transport and Innovation Policy of the Penza Region Mikhail Antonov; Director of the Industry Development Fund of the Penza Region Andrey Kuvaytsev; Chairman of the Penza CCI Vladimir Podobed; Chairman of the Council of the Penza CCI, General Director of Troika-Inter LLC Alexander Teslov, as well as representatives of more than 50 Penza enterprises and organizations.

The key issue was the implementation of national projects. Mikhail Antonov spoke about the realization of the national program in the Penza region regarding the implementation of the project Labor Productivity and Employment Support. The main objectives of this project are the development of effective measures to increase productivity and stimulate interest in improving productivity on the part of enterprises, regional and federal authorities.

Currently, applications for participation have been submitted by 15 Penza enterprises, including members of the Penza CCI: CeSIS NIKIRET CJSC and the plywood factory Vlast Truda.

## В Пензенской области будет создана единая площадка «Мой бизнес»

28 марта 2019 года в «Технопарке высоких технологий» состоялось расширенное заседание Общественного совета при Министерстве экономики Пензенской области.

Министр экономики Пензенской области Сергей Капралов рассказал об участии Пензенской области в реализации национального проекта в сфере малого и среднего предпринимательства и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы. В своем выступлении он упомянул о проектах для малого и среднего предпринимательства на 2019 год, мерах его поддержки и о том, что в регионе планируется создать единую площадку «Мой бизнес».

Также обратил внимание, что Министерство экономики Пензенской области проводит опрос среди предпринимателей по внесению предложений в план мероприятий поддержки бизнеса, планируемых к проведению в 2019 году. Это даст возможность оказывать более эффективную поддержку предпринимателям в продвижении продукции за рубеж, выстраивать образовательные программы и семинары, учитывая потребности бизнеса.

## Single platform My Business will be created in the Penza region

On March 28, 2019, an extended meeting of the Public Council under the Ministry of Economy of the Penza region was held in the High Technology Technopark.

Minister of Economy of the Penza Region Sergey Kapralov spoke about the participation of the Penza region

in the implementation of the National project in the field of small and medium-sized businesses and support for individual entrepreneurial initiative. In his speech, he mentioned projects for SMEs for 2019, measures to support them and that the region plans to create a single platform My Business.

He also noted that the Ministry of Economy of the Penza Region is conducting a survey among entrepreneurs on submitting proposals to the plan of business support measures planned to be held in 2019. This will give an opportunity to provide more effective support to entrepreneurs in the promotion of products abroad, to build educational programs and seminars, taking into account the needs of business.



По информации ТПП Пензенской области: [www.tpppnz.ru](http://www.tpppnz.ru)



## Пензенская область – регион с максимальной социально-политической устойчивостью

Таковы итоги традиционного рейтинга фонда «Петербургская политика» за февраль 2019 года. По результатам рейтинга Пензенская область улучшила свои позиции и перешла в категорию регионов с максимальной устойчивостью.

Аналитики рейтинга отмечают, что подобного результата удалось добиться благодаря договоренностям, достигнутым на Российском инвестиционном форуме (РИФ) в Сочи.

## Penza region – a region with maximum socio-political stability

These are the results of the traditional rating of the Peterburgskaya Politika Foundation for February 2019. According to the rating results, the Penza region improved its position and moved to the category of regions with maximum stability.

The rating analysts note that this result was achieved thanks to the agreements reached at the Russian Investment Forum (RIF) in Sochi.

## В 2019 году на поддержку экспорта в Пензенской области будет направлено 50 миллионов рублей

27 марта 2019 года Иван Белозерцев и начальник Саратовской таможни Сергей Овсянников провели межрегиональное совещание на тему «Экспорт региональной продукции: проблемы, возможности, государственная поддержка».

В нем приняли участие представители предприятий-экспортеров, исполнительных органов власти, институтов развития Пензенской, Саратовской областей и Республики Мордовия.

Глава региона сообщил, что впервые за несколько лет сложилось положительное сальдо внешнеторгового баланса региона, оно составило 26 млн долларов США. Экспорт вырос почти на 21% и составил 298 млн долларов США. Импорт возрос на 6,3% – 272 млн долларов США. Торговыми партнерами Пензенской области являются 79 стран.

«К внешнеэкономической деятельности в регионе привлекается все больше предприятий, – сказал Иван Белозерцев. – Выход на зарубежные рынки связан не только с улучшением конкурентоспособности товаров и услуг, но и с развитием опыта взаимодействия с органами государственной власти. Это и таможенные процедуры, и валютный контроль, и особенности ведения деятельности с иностранными партнерами».

Глава региона напомнил, что Пензенская область принимает участие в реализации всех нацпроектов, определенных «майским» указом Президента РФ. В их рамках до региона доведена задача, в частности, увеличить количество экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса к 2024 году на 135 единиц.

В 2019 году на поддержку экспорта в Пензенской области из бюджета будет направлено 50 млн рублей (в 2018 году – 8 млн рублей). Среди мер поддержки – направление на обучение в Школу Российского экспортного центра (РЭЦ), организация коллективных выставок предприятий региона, бизнес-миссии (с июня по ноябрь их будет проведено восемь), продвижение продукции пензенских предприятий через электронные каналы торговли (Ali Express, Amazon и другие), прием бизнес-миссий на территории Пензенской области и т.д.

## In 2019, 50 million rubles will be allocated to support exports of the Penza region



On March 27, 2019, Ivan Belozertsev and the head of the Saratov customs Sergey Ovsyannikov held an interregional meeting on the theme “Export of regional products: problems, opportunities, government support”.

It was attended by representatives of exporting enterprises, executive authorities, development institutions of the Penza, Saratov regions and the Republic of Mordovia.

The head of the region said that for the first time in several years there was a surplus in the region's foreign trade balance, it amounted to \$ 26 million. Exports grew by almost 21% to \$ 298 million. Imports increased by 6.3% to \$ 272 million. The trade partners of the Penza region are 79 countries.

“More and more enterprises are attracted to foreign economic activity in the region,” said Ivan Belozertsev. “Entry into foreign markets is associated not only with improving the competitiveness of goods and services, but also with the development of experience in interacting with government bodies. This includes customs procedures, currency control, and the specifics of doing business with foreign partners.”

The head of the region recalled that the Penza region is taking part in the implementation of all national projects identified by the “May” decree of the President of the Russian Federation. Within their framework, the task was set for the region, in particular, to increase the number of exporters – representatives of SMEs to 135 units by 2024.

In 2019, 50 million rubles will be allocated from the budget to support exports in the Penza region (in 2018 – 8 million rubles). Among the support measures are the opportunity to study at the School of the Russian Export Center (REC), the organization of collective exhibitions of enterprises in the region, business missions (8 missions from June to November), the promotion of products of Penza enterprises via electronic trade channels (Ali Express, Amazon and others), the reception of business missions in the Penza region, etc.

**П**ензенская область обладает достаточно высоким промышленным потенциалом, а природные климатические условия способствуют активному развитию агропромышленного комплекса. А еще в регионе действует прогрессивное инвестиционное законодательство, гарантирующее господдержку инвестиционной деятельности. Об этом и многом другом – в интервью губернатора Пензенской области Ивана Александровича Белозерцева.



## ИВАН БЕЛОЗЕРЦЕВ: «От амбиций нельзя отказываться!»

**– Какие изменения произошли в последние годы в Пензенской области?**

– Регион не стоит на месте, постоянно двигается вперед в своем экономическом и социальном развитии. По большинству отраслей нам удалось добиться очень хороших результатов, хотя, безусловно, еще много проблем, над решением которых правительство, министерства и ведомства, муниципалитеты будут работать.

В 2016-2018 годах удалось привлечь в экономику Пензенской области более 218 миллиардов рублей. Это неплохой результат, причем объемы инвестиций ежегодно растут.

Промышленный сектор развивается. Он производит четверть ВРП и обеспечивает поступление более половины налогов и сборов в бюджеты всех уровней. Объем производства пензенской промышленной продукции составляет более 200 миллиардов рублей в год. Пензенская область неизменно входит в пятерку лидеров среди регионов ПФО по показателю индекса промышленного производства (в 2018 году он превысил 107,1%).

При этом Пензенская область – динамично развивающийся аграрный регион,

который не только полностью обеспечивает себя основными продуктами питания, но и реализует их в Российской Федерации, странах СНГ и дальнего зарубежья. География поставок очень широкая. В 2018-м году Пензенская область вновь заняла лидирующие позиции среди регионов ПФО по ряду показателей в сельском хозяйстве, а по темпам ввода в оборот сельскохозяйственных площадей наш регион занимает первое место в Российской Федерации.

За три года мы ввели в строй 13 новых детских садов и 6 новых школ, в этом году откроем еще одну на 1100 мест.

Очень много внимания уделяем здравоохранению. Для нас это приоритетное направление, так же, как демография и поддержка материнства и детства. Одними из первых в стране мы воплотили в жизнь принципы централизации и диспетчеризации службы скорой помощи. Только в 2015-2018 годах построены 11 новых медицинских объектов в селах.

Меняется инфраструктура, меняется в лучшую сторону комфортность жизни. Пензенская область – активный участник федеральных проектов ремонта и ре-

конструкции дорог, создания комфортной городской среды, благодаря которым в последние годы удалось провести очень большой объем работ по благоустройству территорий.

**– Визитной карточкой Пензенской области в последнее время является агропромышленный комплекс. Расскажите, пожалуйста, о приоритетных направлениях развития этой отрасли, а также мерах поддержки, которую оказывает область сельхозпроизводителю.**

– Это действительно так. Наши аграрии производят качественный конкурентоспособный товар, делая акцент в своем развитии на наращивании экспортного потенциала. Доля экспорта продовольственных товаров в общем объеме экспорта Пензенской области по итогам 2018 года увеличилась с 26% до 36% по сравнению с 2017 годом. При этом объем экспорта вырос в 1,3 раза и составил 86 млн долларов США.

У нас работают крупнейшие компании – «Дамате», «Черкизово», «Хохланд», «Продимекс», Aviagen Turkeys, «Русмолко» и другие.



В прошлом году объем инвестиций в отрасль превысил 14 миллиардов рублей.

Особое внимание в Пензенской области уделяется развитию малых форм хозяйствования. Так, в 2018 году на поддержку бизнес-проектов крестьянских фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов направлено 223 миллиона рублей, благодаря чему в области создано 38 новых производств.

Успешному развитию аграрного сектора экономики в немалой степени способствует оказание государственной поддержки. В 2018 году сельхозпроизводители получили поддержку около 5 миллиардов рублей, это средства федерального и областного бюджетов.

Активное развитие позволяет на протяжении длительного времени удерживать лидерство в ПФО по уровню заработной платы в отрасли. В настоящее время среднемесячная зарплата в сельскохозяйственных организациях Пензенской области составляет порядка 30 000 рублей.

**– Имеется ли у предпринимателей определенный интерес в том, чтобы вкладывать финансовые средства в дальнейшее развитие региона? Как строится работа с инвесторами?**

– В этом у меня нет сомнений, потому что в противном случае не было бы многомиллиардных инвестиций и масштабных проектов, которые сегодня реализуются не только в АПК, но и в промышленности.

Несколько месяцев назад пензенской холдинговой компанией «Маяк» завершены два проекта на общую сумму около 4 миллиардов рублей. Это запуск обойно-печатной линии по производству обоев и ввод шестой бумагоделательной машины для мебельной промышленности.

ПАО «Биосинтез» реализует крупномасштабный инвестиционный проект модернизации производства медикаментов, основной целью которого является созда-



ние современного, крупнейшего в России комплекса по производству лекарственных средств для инъекций в ампулах, соответствующего требованиям национального и международного стандартов. На реализацию проекта затрачено более 2,6 миллиарда рублей.

Пензенский кластер «БиоМед» является одним из наиболее динамично развивающихся и единственным из биомедицинских кластеров, который вошел в Реестр промышленных кластеров Минпромторга России. Продукция кластера обладает высокой конкурентоспособностью, причем как на российском, так и зарубежном рынках. Об этом говорят лидирующие места кластера среди отечественных производителей на таких сегментах рынка, как «искусственные клапаны сердца» – 64% и «шовный материал» – 17%.

Компания «ФомЛайн» в городе Кузнецке в этом году запустит производство пенополиуретана. Объем инвестиций – 1,5 миллиарда рублей.

Завод «Пензадизельмаш», входящий в компанию «Трансмашхолдинг», реализует

программу модернизации производства, включающую в себя два крупных проекта, рассчитанную на период до 2021 года, с общей суммой инвестиций 1,5 миллиарда рублей.

«СтанкоМашСтрой» ведет строительство двух цехов в рамках инвестиционного проекта «Организация и локализация серийного производства металлообрабатывающих станков» с объемом инвестиций 800 миллионов рублей. Эта компания производит станки, которые экспортируются в страны Евросоюза и США.

Продукцию пензенского кондитерского кластера, я уверен, сегодня знают во всей России, да и не только, потому что поставки идут за рубеж.

Что касается работы с инвестором, то нам важен каждый из них – и крупный, и «средней руки» бизнесмен, и предприниматель, у которого совсем небольшая компания. Наша задача – помогать им на любом этапе реализации проекта и сопровождать потом. Я считаю, что инвестор должен видеть, понимать и чувствовать поддержку власти. Иначе никак.

В Пензенской области прогрессивное







инвестиционное законодательство, хорошая инфраструктурная база для развития бизнеса – сеть бизнес-инкубаторов, технопарков, индустриальные парки.

**– Насколько сложно начинающему предпринимателю, пришедшему «с улицы», получить поддержку?**

– Не сложно. Самое главное – доказать, что проект будет реализован, а конечный продукт востребован на рынке. Деньги на поддержку – государственные, их нельзя тратить направо и налево.

**– Есть ли интерес у иностранных инвесторов в Пензенской области? На каких принципах строится ваша работа с иностранными партнерами?**

– Прежде всего, на принципах взаимного доверия и уважения. У нас уже не один год работают компании из Франции, Турции, Китая, Германии, Сингапура. Значит, им комфортно, их устраивают условия, которые мы предоставляем, и сопровождение, которое ведем. Бизнес – очень чувствительная сфера, инвестор всегда просчитывает все риски, смотрит, как идет развитие предприятия, какая прибыль, и если ему что-то не нравится – уходит. Но мы держимся за инвестора и пестуем его. И российского, и иностранного.

**– Для развития региона очень важна структура расходов бюджета, а также их эффективность. Какие расходы являются приоритетными для региона, каким образом обеспечивается их эффективность?**

– По итогам 2018 года доходная часть консолидированного бюджета Пензенской области составила порядка 65 миллиардов рублей. В структуре доходов 67% занимают налоговые и неналоговые доходы и 33% – безвозмездные поступления из федерального бюджета.

В области проводится постоянная работа, направленная на наращивание

налоговой базы и собственных доходов бюджета. В результате за последние 5 лет удалось увеличить поступления налоговых и неналоговых доходов на 34%, с 32,1 миллиарда рублей в 2014 году до 42,9 миллиарда рублей в 2018 году.

Одной из основных характеристик бюджета Пензенской области является его социальная направленность. В структуре расходов около 70% приходится на финансирование отраслей здравоохранения, образования, социальной защиты, культуры, физкультуры и спорта. На развитие эффективной социальной поддержки населения ежегодно выделяется более 7 миллиардов рублей, при этом особое внимание уделяется семьям, имеющим детей. Неизменный приоритет – выполнение поручений Президента Российской Федерации Владимира Путина.

Говоря об эффективности бюджетных расходов, отмечу, что она обеспечивается, прежде всего, за счет применения «программного» метода планирования, которым охвачено 95-97% бюджетных расходов. В рамках «программного» бюджета осуществляется увязка ресурсов с целевыми показателями, ежегодная оценка их достижения.

**– В конце прошлого года была принята Стратегия социально-экономического развития области до 2035 года. Документ обсуждался почти целый год. Почему он так тяжело рождался? Чем принципиально отличается от предыдущей Стратегии-2020?**

– Он не тяжело рождался. Нужно было просчитать все факторы, проанализировать опыт, выводы сделать. Ситуация меняется постоянно, надо учитывать любую мелочь, а иначе будет как в поговорке: «Поспешишь – людей насмешишь». Можно, конечно, написать красивый документ в сжатые сроки, но я не вижу в этом никакого смысла. Цели должны быть конкретные, реально достижимые и каждому

понятные. Любому жителю Пензенской области. Но от амбиций тоже нельзя отказываться, надо стремиться покорять новые рубежи, на месте не топтаться.

Стратегия-2020 и Стратегия-2035 отличаются, конечно. Новая формулировалась комплексно, с определением конкретных этапов реализации и мониторингом достигнутых результатов. Отмечу, что по Стратегии-2020 мы достигли абсолютного большинства показателей, даже с перевыполнением по некоторым направлениям.

**– Сейчас век интернета. Интернет вообще – это созидательная или разрушительная сила для российской политики? И есть ли влияние интернета на политику Пензенской области? Может, так удобнее поддерживать связь с жителями?**

– С жителями надо поддерживать связь любыми возможными способами: лично встречаться, с помощью почты – обычной и электронной, через социальные сети. И «ходить надо по земле». Тогда все проблемы будешь знать не из отчетов, а как есть – из первых уст. Я когда в районах бываю, на улице часто останавливаюсь поговорить с сельчанами, узнать, что их волнует, какие проблемы есть, может быть, жалобы или просьбы. Бывает, что и похитируют, бывает, что спасибо скажут. Это нормально.

Я считаю, сейчас, при современном уровне технологий, который будет только расти, пренебрегать интернетом, его возможностями, отстраняться от происходящего в Сети как минимум неразумно. Я сам постоянно и новости читаю в интернете, и социальные сети просматриваю, и собственные странички веду – люди пишут, комментируют, предложения высказывают, о проблемах рассказывают – это еще один срез работы с гражданами, тоже очень нужный, потому что преимущественно с молодежью говоришь.

Разрушительная или созидательная сила? Это зависит от людей в интернете и их намерений.



# IVAN BELOZERTSEV:

## "You cannot abandon ambitions!"

The Penza region has a fairly high industrial potential, and natural climatic conditions contribute to the active development of the agro-industrial complex. And there is a progressive investment legislation that guarantees state support of investment activities in the region.

On this and many other things read in an interview with the Governor of the Penza region Ivan Belozertsev.



### *– What changes have occurred in the Penza region in recent years?*

– The region does not stand still, it is constantly moving forward in its economic and social development. In most industries we have achieved very good results, although, of course, there are still many problems that the government, ministries and departments, and municipalities will work to solve.

In 2016-2018, we managed to attract more than 218 billion rubles to the economy of the Penza region. This is a good result, and the volume of investment is growing annually.

The industrial sector is developing. It produces a quarter of the GRP and provides more than half of taxes and fees to the budgets of all levels. The volume of production of Penza industrial products is more than 200 billion rubles a year. The Penza region consistently ranks among the top five among the regions of the Volga Federal District in

terms of the index of industrial production (in 2018 it exceeded 107.1%).

At the same time, the Penza region is a dynamically developing agrarian region, which not only provides itself with basic foodstuffs, but also sells them in the Russian Federation, the CIS countries and far abroad. The geography of supplies is very wide. In 2018, the Penza region again took the leading position among the regions of the Volga Federal District in a number of indicators in agriculture, and in terms of putting agricultural land into circulation, our region ranks first in the Russian Federation.

For three years, we have commissioned 13 new kindergartens and 6 new schools, this year we will open another one for 1,100 places.

We pay a lot of attention to healthcare. For us, this is a priority area, as well as demography and support for motherhood and childhood.

We were one of the first in the country to implement the principles of centralization and dispatching of the ambulance service. In 2015-2018 alone, 11 new medical facilities were built in the villages.

The infrastructure is changing, the comfort of life is changing for the better. The Penza region is an active participant in federal projects for the repair and reconstruction of roads, creating a comfortable urban environment, thanks to which in recent years a very large amount of work in landscaping has been accomplished.

*– The agro-industrial complex has become a distinguishing feature of the Penza region in recent years. Please tell us about the priority areas of development of this industry, as well as measures of support that the region provides to agricultural producers.*





– That's true. Our farmers produce high-quality competitive goods, with an emphasis in their development on increasing their export potential. The share of exports of food products in the total exports of the Penza region in 2018 increased from 26% to 36% compared with 2017. At the same time, the volume of exports increased 1.3 times and amounted to \$ 86 million.

The largest companies – Damate, Cherkizovo, Hochland, Prodimex, Aviagen Turkeys, Rusmolko and others work here.

Last year, the volume of investment in the industry exceeded 14 billion rubles.

Special attention in the Penza region is paid to the development of small forms of business. Thus, in 2018, 223 million rubles were allocated to support business projects of farms and agricultural cooperatives, thanks to which 38 new enterprises were created in the region.

The provision of state support contributes to the successful development of the agrarian sector of the economy. In 2018, agricultural producers received support of about 5 billion rubles, these are funds from the federal and regional budgets.

Active development allows the region to retain leadership in the Volga Federal district in terms of wages in the industry for a long time. At present, the average monthly salary in the agricultural organizations of the Penza region is about 30,000 rubles.

**– Do businessmen have a certain interest in investing financial resources in the further development of the region? How do you work with investors?**

– I have no doubts about this, because otherwise there would be no multibillion-dollar investments and large-scale projects that today are implemented not only in the agro-industrial complex, but also in industry.

A few months ago, the Penza holding company Mayak completed two projects totaling about 4 billion rubles. This is the launch of a wallpaper printing line and the introduction of the sixth paper machine for the furniture industry.

JSC Biosintez is implementing a large-scale investment project to modernize the production of medicines, the main purpose of which is to create a modern, the largest in Russia complex for the production of medicines for injection in ampoules,



corresponding to the requirements of national and international standards. More than 2.6 billion rubles were invested on the project.

The Penza cluster BioMed is one of the most dynamically developing and the only biomedical cluster that has entered the Register of Industrial Clusters of the Ministry of Industry and Trade of Russia. Cluster products are highly competitive, both in the Russian and foreign markets. This is indicated by the leading places of the cluster among domestic manufacturers in such segments of the domestic market as “artificial heart valves” – 64% and “suture material” – 17%.

This year the company FoamLine in the city of Kuznetsk will launch the production of polyurethane foam. The volume of investments is 1.5 billion rubles.

The Penzadizelmash plant, part of Transmashholding, is implementing a production modernization program that includes two large projects designed for the period up to 2021, with a total investment of 1.5 billion rubles.

StankoMashStroy is building two workshops within the framework of the investment project “Organization and localization of mass production of metalworking machines” with an investment

volume of 800 million rubles. This company produces machines that are exported to the EU and the USA.

I'm sure that today the products of the Penza confectionery cluster are known all over Russia, and not only because the supplies go abroad.

As for working with an investor, each of them is important to us – both large and medium-sized businessmen, and entrepreneurs who have a very small company. Our task is to help them at any stage of project implementation and accompany them later. I believe that the investor must see, understand and feel the support of the authorities. No other way.

The Penza region has progressive investment legislation, a good infrastructure base for business development – a network of business incubators, technology parks, industrial parks.

**– How difficult is it for a novice entrepreneur who came “off the street” to get support?**

– It's not difficult. The most important thing is to prove that the project will be implemented and the final product will be in demand on the market. Money for support is provided by the state, so they cannot be spent left and right.





**– Are foreign investors interested in the Penza region? What principles is your work with foreign partners based on?**

– First of all, it is mutual trust and respect. Companies from France, Turkey, China, Germany, Singapore have been working with us for more than one year. So, they feel comfort, they are satisfied with the conditions that we provide, and the accompaniment that we conduct. Business is a very sensitive area, the investor always calculates all the risks, looks at how the development of the enterprise goes, what the profit is, and if they don't like something – they leave. But we hold on to the investor and foster them, both Russian and foreign.

**– The structure of budget expenditures, as well as their effectiveness is very important for the development of the region. What expenses are priorities for the region, how is their effectiveness ensured?**

– At the end of 2018, the revenues of the consolidated budget of the Penza region amounted to about 65 billion rubles. In the structure of revenues, 67% are tax and non-tax revenues and 33% are gratuitous receipts from the federal budget.

The region is constantly working to increase the tax base and own budget revenues. As a result, over the past 5 years, it has been possible to increase tax and non-tax revenues by 34%, from 32.1 billion rubles in 2014 to 42.9 billion rubles in 2018.

One of the main characteristics of the budget of the Penza region is its social orientation. About 70% of expenditures fall on financing health care, education, social protection, culture, physical education and sports. More than 7 billion rubles are allocated annually to the development of effective social support for the population, with special attention being paid to families with children. Constant priority is the fulfillment of the instructions of the President of the Russian Federation Vladimir Putin.

Speaking about the effectiveness of budget expenditures, I note that it is provided, first of all, through the use of the “program” planning method, which covers 95-97% of budget expenditures. Within the framework of the “program” budget, resources are linked to targets, and an annual assessment of their achievement.

**– At the end of last year, the Strategy of socio-economic development of the region until 2035 was adopted. The document was discussed for almost a year. Why was it created so hard? What is its fundamental difference from the previous Strategy 2020?**

– It was not hard to develop. It was necessary to calculate all the factors, analyze the experience, and draw conclusions. The situation is constantly changing, it is necessary to take into account every little thing, otherwise



it will be like in the saying: “Haste makes waste.” You can, of course, write a beautiful document in a short time, but I do not see any point in this. Goals should be specific, realistic, and understandable to everyone, to every resident of the Penza region. But ambitions, cannot be abandoned too, we must strive to conquer new frontiers, not to mark time.

Strategy 2020 and Strategy 2035 are different, of course. The new one was formulated comprehensively, with the definition of specific stages of implementation and monitoring of the results achieved. I note that according to the Strategy 2020, we have achieved an absolute majority of indicators, even with over-fulfillment in some areas.

**– Now we live in the age of the Internet. Is the Internet in general a creative or destructive force for Russian politics? And is there any influence of the Internet on the policy of the Penza region? Maybe it helps to keep in touch with the residents?**

– It is necessary to keep in touch with the residents by any possible means: to meet in person, via common and electronic mail, through social networks, and «we must walk on the ground.» Then you will know all the problems not from the reports, but as it is – from the first mouth. When I'm in districts, I often stop on the street to talk to the villagers, to find out what they care about, what problems, complaints or requests they have. It happens that they criticize, it happens that they thank. This is normal.

I think that now, with the current level of technology, which will only grow, it is at least unwise to disregard the Internet, its capabilities. I myself constantly read news on the Internet, browse social networks, and lead my own pages – people write, comment, give suggestions, talk about problems – this is another cut of work with citizens, which is also very necessary, because you mostly speak with young people.

Is it a destructive or creative force? It depends on the people on the Internet and their intentions.



ПАРАФАРМ

Эксперты прогнозируют, что к 2020 году мировой рынок биотехнологий вырастет до \$600 млрд, а к 2025-му – ещё на 50%. Тенденции таковы, что именно это направление способно стать одним из самых динамично развивающихся и прибыльных в нашем веке. На первый план выходит качество жизни, продление её и сохранение здоровья. О беспрецедентно инновационном предложении для этого рынка – интервью с генеральным директором российской компании «Парафарм» Дмитрием Елистратовым.



# МИР ИНВЕСТИРУЕТ В КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. А ТЫ?



**– Дмитрий Геннадьевич, ваша компания производит биологические добавки. Каким образом они могут конкурировать с высокотехнологичными препаратами, которые создадут крупнейшие фармацевтические кластеры мира?**

– Мы разработали продукты для здоровья на основе высокоценного биологического материала «HDBA-ограник комплекса»: для укрепления костной ткани, для помощи репродуктивной системе, усиления деятельности головного мозга. Их основа – природный продукт с высоким содержанием органических веществ. Его химический состав, кстати, не раз привлекал к себе внимание российских и иностранных учёных. И, наконец, выявили одно из важных свойств – способность стать биологическим материалом для производства организмом человека собственных гормонов.

Исследования безопасных для человека формул гормонов – одно из самых перспективных направлений современной фарминдустрии. Но есть одно жирное «но» в этой теме. Компании-производители впали в капитальную зависимость от поиска веществ путём их синтезирования. Этот бизнес – венчурный, рискованный. Но именно он является системным ядром всего инновационного процесса. И именно он определяет, на что мир потратит деньги завтра. Иностранные компании вкладывают миллиарды в создание очередной новой формулы, а после этапа экспериментов на безопасность до рынка доходят единицы произведённых веществ. Но и они далеко не идеальны.

Слабое звено в том, что любое синтезированное вещество в конечном итоге даёт нежелательную побочную реакцию. Поиск идеала до сих пор продолжается. Мы же нашли зацепку, запатентовали свой способ консервации этой биологической субстанции, так как она крайне чувствительна к перепадам температур и влажности. И более того – исследовали совокупность её воздействия на организм человека с разными составляющими. Линейка остеопротекторов дала превосходный результат.

**– Речь идёт об остеопротекторах группы «Остеомед»?**

– Да. Их, кстати, оценил инновационный центр «Сколково», а Роспатент внёс в реестр перспективных изобретений России. Мы долго искали безопасную гормональную составляющую, способную помогать кальцию усваиваться правильно. Заинтересовались трутневым гомогенатом – за его широкий спектр применения в области здоровья.

К сожалению, природные продукты изучаются мало. Российские технологии в основном направлены на выпуск дженериков – дешёвых аналогов иностранных синтетических лекарств.

Тем не менее, есть работы учёных, исследовавших гомогенат. Из новейших можно отметить научные публикации Рязанского института пчеловодства. Помимо огромного содержания органических веществ, в этом продукте были обнаружены гормоны трутней. А поскольку гормоны насекомых являются предшественниками человеческих, наш орга-





низм воспринимает их как исходный материал для переработки в собственные. Причём в необходимом соотношении для каждого человека. Ни один синтезированный гормон, ни в какой дозировке не сможет того, что способен сделать человеческий организм сам.

**– Американские учёные предлагали бычий тестостерон для гормональной терапии, сопутствующей приёму препаратов для повышения минеральной плотности костной ткани.**

– От тестостерона они отказались, так как биохимия быка и человека всё-таки разная. И гормоны сои тоже ненамного оказались лучше – снова «побочка». Организм человека неважно переносит помощь чужими веществами. Но никто в мире не додумался предложить не гормоны, а материал для их производства. Это переворот в самом подходе к проблеме поиска гормональных веществ!

**– Почему японская компания заинтересовалась именно остеопротекторами?**

– Профессор Струков, разработавший эту линейку для укрепления костной системы, уделил максимум внимания её безопасности. Он настоял на введение в состав именно цитрата кальция. И если в России не каждый разбирается в формах этого минерала, то инвесторам из Японии это доказывать было лишним. Дело в том, что препараты только с такой формой кальция регистрируются в Японии как лекарства. В стране восходящего солнца жёсткий контроль за качеством препаратов. Япония, кстати, сегодня хорошенько потеснила Соединённые Штаты в передовых технологиях. Она собирает лучшие идеи.

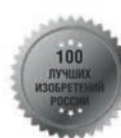
Профессор Струков возглавляет Пензенский центр остеопороза на базе Института усовершенствования врачей. Он более полувека своей жизни посвятил теме укрепления костной ткани и одним из первых стал поднимать значимые вопросы в медицине: о проблеме полипрагмазии, о неэффективных и даже вредных формах кальция в предлагаемых населению препаратах и качестве диагностирования плотности скелета. Кстати, президент «Искра Индустри Ко., Лтд» Юмико Ёсида с большим интересом слушала нашего профессора и даже призналась, что входит в число группы волонтеров, проверяющих эффективность наших препаратов на себе.

**– Так почему вы сами не переведёте ваши разработки в лекарства? Ведь для россиянина слово «лекарство» звучит куда более весомо, нежели БАД.**

– Для россиянина – да. Но не для иностранца. В России на проведение доклинических исследований требуется несколько лет и дополнительно порядка 40 миллионов

## ДОСТИЖЕНИЯ «ПАРАФАРМ»:

- ДВАЖДЫ «ОТЛИЧНИК КАЧЕСТВА» ВСЕРОССИЙСКОЙ ПРОГРАММЫ «100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ»;
- МЕДАЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ «ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД В ПОДГОТОВКУ XXII ОЛИМПИЙСКИХ ЗИМНИХ ИГР И XI ПАРАЛИМПИЙСКИХ ЗИМНИХ ИГР 2014 ГОДА В СОЧИ»;
- ПРЕМИЯ «ЗОЛОТОЙ ДОМКРАТ»;
- ПРЕМИЯ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ»;
- ДВА ПАТЕНТА В РЕЕСТРЕ «100 ЛУЧШИХ ИЗОБРЕТЕНИЙ РОССИИ»;
- СЕМЬ ПАТЕНТОВ В СТАТУСЕ «ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ РОССИИ».

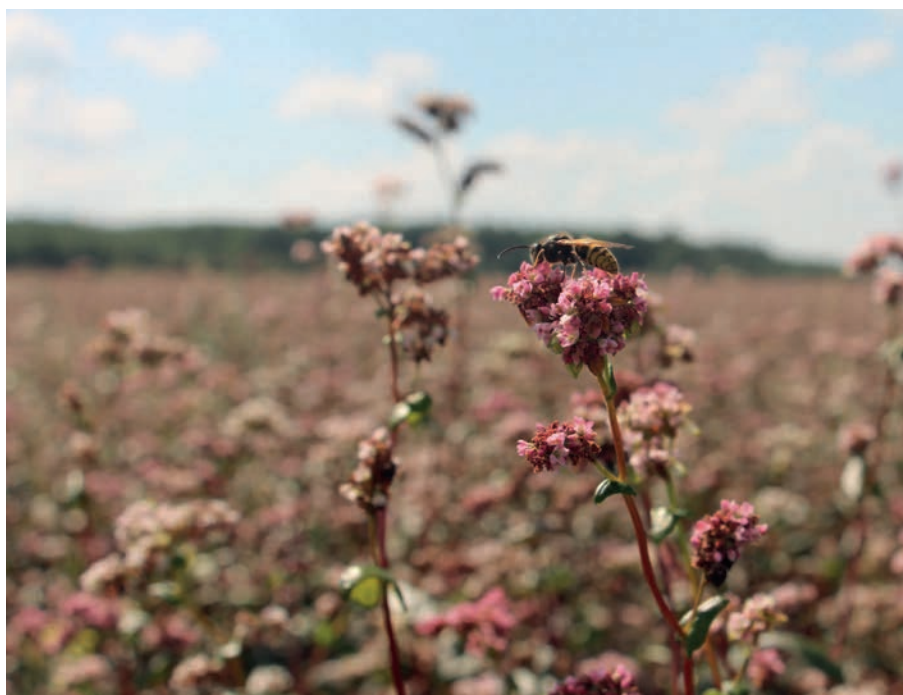


рублей. Сейчас работы ведутся, несмотря на то, что профессор Струков помог уже колоссальному числу людей остеопротекторами, зарегистрированными как БАД. У более чем десяти тысяч его пациентов не было повторных переломов. А это серьёзный показатель, что всё не напрасно. К нему обращались за помощью не только с остеопенией, но и с запущенным остеопорозом. Он дал людям возможность лучшего качества жизни! Вы знаете, что половина пациентов с переломом шейки бедра умирают в первый год после трагедии? Строго говоря, все

ныне известные лекарства когда-то были БАДами. Название – это форма регистрации, а не степень действенности.

**– Тема остеопороза стала широко обсуждаться в последние годы.**

– Да, но по незнанию люди всё равно умудряются принимать такие препараты с кальцием, которые засоряют сосуды и в итоге ведут к инфаркту или инсульту. А это заболевания, которые занимают печально почётные места в мировой статистике смертности. Так же, как и остеопороз.





**– Всё как в блокбастерах: кто-то один спасёт мир?**

– Ну почти. Можно быть просто инвестором, а можно попасть в учебники по истории. Разработка одного лекарства стоит порядка \$2 млрд, но большую часть пути мы уже прошли. Мы подготовили почву для деятельности будущим инвесторам – и получили патенты США, Европы, Евразии, Китая, Австралии, Израиля, Новой Зеландии. В общем, их более 300. Аналогов нет, бери и работай.

**– А можно ли гомогенат принимать отдельно? Немного, но на рынке всё-таки присутствует какой-то консервированный гомогенат.**

– Ключевое слово – какой-то. Не могу ругаться за методы консервации других. Мы исследовали этот продукт вдоль и поперёк и выяснили, что от технологии зависит чуть ли не всё. Чтобы продукт не утратил своих ценных свойств, его надо консервировать немедленно. Мы разработали свой метод, запатентовали, в том числе и название, которое принципиально отличало бы наш продукт от всех других: «HDBA органик комплекс».

Другие производители гомогенат сушат. Но что останется от его полезных свойств, если продукт не переносит нагрева? Некоторые вообще замораживают продукт, так как их технологический процесс не позволяет переработать сырьё сразу. Вообще то, что гомогенат крайне скоропортящаяся субстанция и её просто не могли консервировать правильно, повлияло на его не очень большую известность. В своих разработках мы его строго дозируем. Всё – яд, всё – лекарство; то и другое определяет доза.

**– Содержится ли «HDBA органик комплекс» в ваших линейках для спортсменов и для репродуктивной системы?**

– В некоторых продуктах – конечно. Мы, кстати, ежегодно выигрываем тендеры на поставку добавок для наших олимпийцев. Даже медаль Президента получили за помощь в подготовке спортсменов к Олимпиаде в Сочи. Наград у компании много,

наверное, нет смысла перечислять все. В основном это награды за инновационные проекты и высокое качество продукции.

Мы держим тесную связь с институтами фитотерапии России и стран СНГ. Это позволяет быть в курсе последних новостей и исследований в области фитотерапии.

**– Как получилось, что на основе «HDBA органик комплекса» ваша компания создала продукты для совершенно разных задач в области здоровья?**

– Дело в том, что организм современного человека испытывает тотальную нехватку веществ для производства здоровых клеток. Но именно полноценные клетки поддерживают молодость. Старость запрограммирована природой. Незаметно для нас после 25 лет начинается разбалансировка, путь в осень. Даже у вполне здорового и активного человека производство гормонов начинает постепенно угасать, в том числе и тестостерона. А научно доказано, что это главный анаболический гормон, толкающий клетки к размножению. Конечно, всё гораздо сложнее. Однако найдя способ подтолкнуть организм к естественному восстановлению гормонального баланса, мы точно продлим молодость человеку.

Мы объединили все свои знания в области фитотерапии. И результаты оказались превосходными! Так появились линейки для репродуктивной системы, спортсменов и другие. Начало же было положено ещё советскими учёными, в том числе академиком спортивной медицины Рошеном Сейфуллой. Он многое привнес в наш спорт из китайских традиций оздоровления. Кстати, думаю, не просто так азиатские спортсмены показывают столь блестящие результаты на олимпиадах. Есть у них секреты. Повышение выносливости, аккуратное использование резервных сил организма с помощью трав – вот ключ ко многим тайнам долголетия и здоровья. Мы же в своих рецептурах соединили знания и наработки Европы и Азии.

**– И всё-таки, раз уж речь зашла ещё и о травах. Разве могут содержащиеся в них вещества влиять на конкретную**

**область здоровья человека? Таблетка же маленькая – в ней толика веществ. Пусть даже очень важных, но не тонна!**

– Сколько вам нужно воды, чтобы напиться? Допустим, стакан. Так вот, даже если вы выльете в него бочку жидкости, в итоге полным останется только стакан. Так и вашему организму для рождения здоровых молодых клеток в конкретный момент времени нужен строго определённый набор веществ. Не больше и не меньше! Не тонну, а необходимый объём. Но регулярно! Если вещества поступают, клетки рождаются. Если у организма есть материал для производства гормонов, они производятся. Всё остальное делает природа.

**– Но как конкретный инвестор поймет, насколько важен сегодняшний разговор?**

– Что стало с Галилеем? А время доказало, что она вертится! И технологии доказали. Так вот время пришло, наука продвинулась вперёд. Уже не нужно никому доказывать, что инвестиции в это направление – это вложения в здоровье, в продление молодости человека. Их объём равен пониманию, сколько стоит ваша жизнь.

Мы открыты для сотрудничества с инвесторами всего мира. Вкладывая в наши разработки, они получают высокомаржинальный товар. А мир – возможность продлить жизни многим людям.

**Елена Засименко**

**Контакты:**

440023, г. Пенза, ул. Пархоменко, 6,  
ООО «Парафам»;  
e-mail: dge117@mail.ru  
Тел.: +79023400944,  
+79022042474.





# THE WORLD INVESTS IN THE QUALITY OF LIFE. WHAT ABOUT YOU?



Experts predict that by 2020 the global biotechnology market will grow to \$ 600 billion, and by another 50% till 2025. The trends are such that this very direction can become one of the most dynamically developing and profitable in our century. The quality of life, its extending and preserving health comes to the fore. On an unprecedentedly innovative proposal for this market – an interview with Dmitry Elistratov, General Director of the Russian company Parapharm.



– Mr Elistratov, your company produces biological additives. How can they compete with high-tech drugs that the largest pharmaceutical clusters in the world create?

– We have developed health products based on highly valuable biological material: to strengthen the bone tissue, to help the reproductive system, to enhance brain activity. Their basis is a natural product with a high content of organic substances. Its chemical composition, by the way, has repeatedly attracted the attention of Russian and foreign scientists. And finally, they revealed one of the important properties – the ability to become a biological material for the human body to produce its own hormones.

Studies of safe hormones are one of the most promising areas of modern pharmaceutical industry. But, there is one big “but” in this area. Manufacturing companies have fallen into complete dependence on the search for substances by synthesizing them. This business is venture, risky. But it is the systemic core of the entire innovation process. And it determines what the world will spend money on tomorrow. Foreign companies are investing billions in the creation of another new formula, and after the safety experiments stage, a few units of manufactured substances reach the market. But they are far from perfect.

The weak link is that any synthesized substance ultimately gives an undesirable

side reaction. The search for the ideal is still ongoing. We found a clue, patented our own method of preserving this biological substance, as it is extremely sensitive to temperature and humidity variations. And what’s more – we studied the complex of its effects on the human body with different components. The line of osteoprotectors gave an excellent result.

– Are we talking about osteoprotectors of the Osteomed group?

– Incidentally, they were marked by the Skolkovo Innovation Center, and Rospatent put it the register of promising inventions in Russia. We have been looking for a safe hormonal component that can help calcium to be digested properly. We were interested





in the drone homogenate for its wide range of applications in the field of health.

Unfortunately, natural products are little studied. Russian technologies are mainly focused on the production of generics – cheap analogues of foreign synthetic drugs.

Nevertheless, there are works of scientists who researched the homogenate. The works of Ryazan Institute of Beekeeping can be noted as the latest scientific publications. In addition to the huge content of organic substances, hormones of drones were found in this product. And since insect hormones are the precursors of human's hormones, our body takes them as source material for processing into its own hormones, and in the necessary ratio for each person. None of the synthesized hormone in any dosage cannot do what the human body can itself.

*– American scientists have suggested using bovine testosterone for hormone therapy, concomitant with the use of drugs to increase bone mineral density.*

– They refused to use testosterone, as the biochemistry of the bull and human is still different. And soybean hormones were not much better as well – again, a side effect. The human body doesn't like it when they are

trying to help it with other's substances. But no one in the world thought of offering not hormones, but material for their production. This is a coup in the very approach to the problem of finding hormonal substances!

*– Why is a Japanese company interested in osteoprotectors?*

– Professor Strukov, who developed this line to strengthen the bone system, paid maximum attention to its safety. He insisted on the introduction of calcium citrate. And if in Russia not everyone understands the forms of this mineral, then it was superfluous to prove it to investors from Japan. The fact is that drugs with only this form of calcium are registered in Japan as drugs. There is a strict control over the quality of drugs in the Land of the Rising Sun. Japan, by the way, has pressed the United States in advanced technology recently. It collects the best ideas.

Professor Strukov heads the Penza Osteoporosis Center at the Institute for Advanced Medical Education. He devoted more than half a century of his life to the topic of strengthening bone tissue and one of the first to raise significant issues in medicine: about the problem of polypragmasia, about ineffective and even harmful forms of calcium in the preparations offered to the population and the quality of skeletal density diagnostics. By the way, the President of Iskra Industry Co., Ltd., Yumiko Yoshida, listened to our professor with great interest and even admitted that she is among the group of volunteers who are testing the effectiveness of our preparations on themselves.

*– So, why you will not convert your development in drugs? Indeed, for the Russians, the word “medicine” sounds much weighty than the BAA.*

– For Russians – yes, but not for foreigners. In Russia, preclinical studies require several years and about additional 40 million rubles. Now the work is underway, despite the fact that Professor Strukov has already helped an enormous number of people with osteoprotectors, registered as BAAs. Approximately more than ten thousand of his patients did not have repeated fractures. And this is a serious indicator that everything is not in vain. He was approached for help not only with osteopenia, but also with advanced osteoporosis. He gave people the possibility of a better quality of life! Do you know that half of patients with a hip fracture die in the first year after the tragedy? Basically, all the now famous drugs were once dietary supplements. A title is a form of registration, not a degree of efficiency.

*– The topic of osteoporosis has become widely discussed in recent years.*

– Yes, but unknowingly people still manage to take such drugs with calcium, which clog up the blood vessels and eventually lead to a heart attack or stroke. And these are notorious diseases that occupy leading positions in world mortality statistics, just like osteoporosis.



*– Just like in blockbusters: will there be the one to save the world?*

– Almost. You can be just an investor, but you can get into the history books. The development of one drug costs about \$ 2 billion, but we have already passed most of the way. We have prepared the ground for future investors – and received patents from the USA, Europe, Eurasia, China, Australia, Israel, New Zealand. In general,





## ACHIEVEMENTS OF PARAPHARM:

- THE "EXCELLENCE IN QUALITY" PRIZEWINNER OF THE ALL-RUSSIAN PROGRAM "100 BEST PRODUCTS OF RUSSIA" TWICE;
- MEDAL OF THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION "FOR SIGNIFICANT CONTRIBUTION TO THE PREPARATION OF THE XXII OLYMPIC WINTER GAMES AND THE XI PARALYMPIC WINTER GAMES OF 2014 IN SOCHI";
- ZOLOTOTY DOMKRAT AWARD;
- GOLDEN MERCURY AWARD;
- TWO PATENTS IN THE REGISTRY "100 BEST INVENTIONS OF RUSSIA";
- SEVEN PATENTS IN THE STATUS OF "PROSPECTIVE INVENTIONS OF RUSSIA".

there are more than 300 of them. There are no analogs, take them and work.

*- Is it possible to take the homogenate separately? There are some conserved homogenate in the market, but their number is small.*

- The keyword is some. I cannot vouch for the methods of conservation of others. We studied this product along and across and found out that almost everything depends on technology. So that the product does not lose its valuable properties, it must be preserved immediately. We have developed our own method, patented, including the name, which would fundamentally distinguish our product from all others: the HDBA organic complex.

Other manufacturers dry homogenate. But what will remain of its beneficial properties, if the product does not tolerate heating? Some even freeze the product, as their technological process does not allow processing raw materials immediately. In general, the fact that the homogenate is an extremely perishable substance, and it simply could not be preserved correctly, influenced its small fame. In our development, we strictly measure it. Everything is poison, everything is medicine; the dose determines everything.

*- Is there the HDBA organic complex in your line for athletes and for the reproductive system?*

- In some products - of course. By the way, we annually win tenders for the supply of additives for our Olympic athletes. We even received the President's Medal for helping to prepare athletes for the Sochi Olympics. The company has a lot of awards, probably it makes no sense to list everything. These are mainly awards for innovative projects and high quality products.

We maintain close ties with the institutes of phytotherapy in Russia and the CIS countries. This allows you to keep abreast of

the latest news and research in the field of herbal medicine.

*- How did it happen that your company created products on the basis of the HDBA organic complex for completely different tasks in the field of health?*

- The fact is that the organism of a modern human suffers a total lack of substances for the production of healthy cells. But it is the complete cells that support youth. Ageing is programmed by nature. After 25, unnoticed for us, the imbalance begins, the road to autumn. Even in a completely healthy and active person, the production of hormones begins to fade, including testosterone. And it is scientifically proven that this is the main anabolic hormone, pushing cells to reproduction. Of course, everything is much more complicated. However, finding a way to push the body to the natural restoration of hormonal balance, we will definitely prolong youth to a person.

We have combined all our knowledge in the field of phytotherapy. And the results were excellent! So there were lines for the



reproductive system, athletes and others. The beginning was also laid by Soviet scientists, including the academician of sports medicine Roshen Seyfulla. He brought a lot to our sport from the Chinese tradition of recovery. By the way, I think it's not just that Asian athletes show such brilliant results at the Olympiads. They have secrets. Increased endurance, careful use of the body's reserve forces with the help of herbs are the key to many secrets of longevity and health. We in our recipes have combined knowledge and developments of Europe and Asia.

*- And yet, since we are also talking about herbs. Can the substances contained in them affect a specific area of human health? The tablet is small - in it a bit of substances. Even if they are very important, but they are not a ton!*

- How much water do you need? Let's say a glass. So, even if you pour a barrel of liquid into it, in the end only a glass will remain full. So your body needs a well-defined set of substances for the birth of healthy young cells at a specific point in time. No more and no less! Not a ton, but the required volume. But regularly! If substances enter, cells are born. If the body has material for the production of hormones, they are produced. Everything else is done by nature.

*- But how will a particular investor understand how important today's conversation is?*

- What happened to Galileo? And time has proven that it is spinning! And technology proved. So the time has come, science has advanced. It is no longer necessary to prove to anyone that investment in this area is an investment in health, in the extension of a person's youth. Their volume is equal to understanding how much your life is worth.

We are open for cooperation with investors all over the world. By investing in our developments, they will receive a high-margin product and the opportunity to extend the life of many people.

Elena Zasimenko

Contacts: Parapharm LLC, 440023, 6  
Parkhomenko st., Penza;  
e-mail: dge117@mail.ru  
Tel: +79023400944,  
+79022042474.

**П**очему формат коворкинг-пространства завоевал множество поклонников? Ответ прост. Начиная с предпринимателям или фрилансерам иногда бывает крайне сложно найти уединенное место для того, чтобы поработать за ноутбуком. Многие в качестве альтернативы выбирают для работы небольшие кафе, где очень сложно полностью сосредоточиться на выполняемых задачах, а снимать для этого полноценный офис как минимум нерационально.

Современный коворкинг – это место, где на ограниченной площади находится все необходимое для реализации проекта. Это не просто рабочее пространство с оргтехникой и офисными комнатами, а сообщество единомышленников, среди которых можно найти новых бизнес-партнеров, заказчиков, исполнителей и клиентов.

#### СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОВОРКИНГ-ЦЕНТРОВ:

##### 1. Сочетание коворкинга и коливинга.

Эта модель предусматривает предоставление не только рабочего пространства, но и апартаментов в аренду в том же здании или вблизи них. Основная привлекательность такого жилья заключается в значительно более низкой месячной оплате.

##### 2. Развитие международных сетей.

Обычным коворкинг-центрам становится все сложнее конкурировать между собой, поэтому для оптимизации процессов и привлечения новых членов они объединяются в региональные или международные сети. Это позволяет создать единые стандарты обслуживания, облегчить обмен клиентами внутри одной сети, а также предложить дополнительные скидки и бонусы.

##### 3. Переход к новым форматам работы.

В нынешних условиях все больше компаний отказывается от большого штата людей в пользу привлечения удаленных сотрудников, временных проектных исполнителей и аутсорс-специалистов. Гибкий график и отсутствие привязанности к определенному месту позволяют сотрудникам самим решать, как организовать свой рабочий процесс.

Информация с сайта: <https://samstroy.com/>

## КЛИЕНТЫ КОВОРКИНГ-ЦЕНТРОВ ОТМЕЧАЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА:



### УСТРОЙСТВО КОВОРКИНГА:

- СТОЙКА АДМИНИСТРАТОРА;
- ОСНОВНОЙ ОБЩИЙ ЗАЛ, ЗАНИМАЮЩИЙ ДО 70% ВСЕЙ ПЛОЩАДИ;
- КОМНАТЫ ДЛЯ ВСТРЕЧ;
- ОТДЕЛЬНЫЕ ОФИСЫ ДЛЯ КОМАНД;
- КУХНЯ ИЛИ КАФЕ С ЛАУНЖ-ЗОНОЙ.



**H**ow did the coworking space format win many fans?

For beginner entrepreneurs or freelancers, it is sometimes extremely difficult to find a secluded place to work on a laptop. Many, as an alternative, choose small cafes for work where it is very difficult to concentrate on work, and it is at least irrational to rent a full-fledged office for this.

# COWORKING CENTERS:

## new trends in global entrepreneurship



### CLIENTS OF COWORKING CENTERS NAME THE FOLLOWING ADVANTAGES:

- REDUCED COST OF RENT, AT LEAST TWO TIMES COMPARED WITH THE CLASSIC OFFICES;
- CONVENIENT LOCATION, USUALLY IN THE CITY CENTER OR IN THE BUSINESS DISTRICT;
- WORK IN AN CIRCLE OF PEOPLE WITH SIMILAR INTERESTS AND ASPIRATIONS;
- EASY EXCHANGE OF IDEAS, CONNECTIONS AND MAKING NEW ACQUAINTANCES;
- SPECIAL ATMOSPHERE THAT CONTRIBUTES TO INCREASED MOTIVATION AND EFFICIENCY;
- ACCESS TO TRAINING AND DEVELOPMENT ACTIVITIES.

A modern coworking is a place where everything you need for a project is located on a limited area. This is not just a workspace with office equipment and office rooms, but a community of like-minded people, among which you can find new business partners, customers, executors and clients.

### MODERN TRENDS IN THE FUNCTIONING OF COWORKING CENTERS:

#### 1. Combination coworking and coliving spaces

This model includes the provision of not only working space, but also apartments for rent in or near the same building. The main attractiveness of such housing is a significantly lower monthly payment. As a rule, the size of the individual space is small, and such areas as the living room, kitchen and dining room are open for sharing.

#### 2. Development of international networks

It is becoming more and more difficult for ordinary coworking centers to compete with each other, therefore, in order to optimize processes and attract new members, they are united into regional or international networks. This allows creating common standards of service, facilitating the exchange

of clients within the same network, and also offering additional discounts and bonuses.

#### 3. Transition to new work formats

Under current conditions, more and more companies are abandoning a large staff of people in favor of attracting remote employees, temporary project executives and outsource specialists. Flexible scheduling and lack of attachment to a specific place allow employees to decide how to organize their workflow.

Information from the site:  
<https://samstroy.com/>

### THE STRUCTURE OF A COWORKING CENTER:

- FRONT DESK;
- THE MAIN HALL, WHICH OCCUPIES UP TO 70% OF THE TOTAL AREA;
- MEETING ROOMS;
- SEPARATE OFFICES FOR TEAMS;
- KITCHEN OR CAFE WITH LOUNGE AREA.





# 5 самых оригинальных КОВОРКИНГОВ

## MINISTRY OF NEW

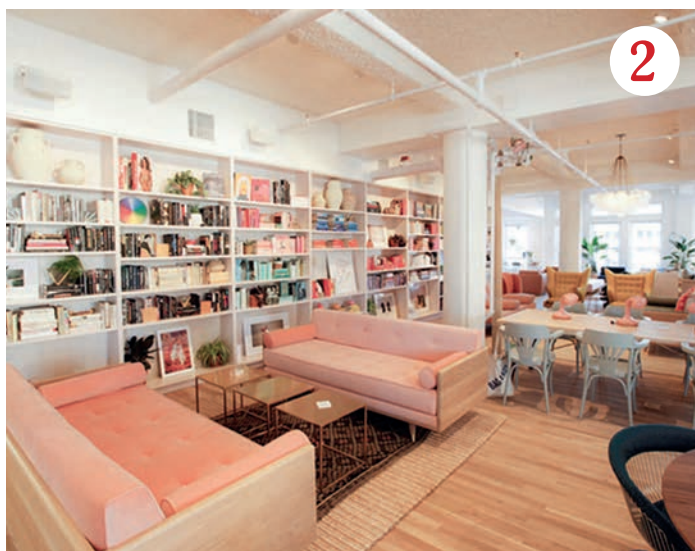
Эта площадка в Мумбаи, Индия, является рабочим местом для независимых профессионалов. Благодаря голландским соучредителям Марлису Блумендалю (Marlies Bloemendaal) и Наташе Чанда (Natascha Chanda), это творческое пространство совмещает в себе местный колорит вроде ковров Джайпура, старинных люстр и различные мультикультурные акценты.

Библиотека включает большую коллекцию международных книг и журналов, что делает ее идеальным местом для встречи с клиентом.



## THE WING

Это большое офисное пространство общего пользования в Нью-Йорке, построенное женщинами для женщин. В дополнение к интерьеру в женском стиле тут есть кафе с баром и стильный опенспейс, а также имеются такие удобства, как душевые кабинки, шкафчики, комнаты для сна и даже комнаты для кормящих мам.



## LOVE CHILD SOCIAL HOUSE

В центре города Торонто находится коворкинг-пространство Love Child Social House, которое организовано специально для удаленных работников. В нем могут работать как предприниматели, так и люди творческих профессий.

Дизайн локации Love Child разработан компанией Lisa Ho Studio и представляет собой интересное сочетание открытых зон общего пользования и частных офисов. В прошлом шумный ночной клуб The Hoxton был переделан в коворкинг с винтажными креслами, тематическими арт-локациями и даже живой стеной.



## THE WORK PROJECT

Коворкинг в Гонконге площадью в 33 тыс. квадратных футов — это центр современной шаринг-экономики и высокой производительности. Тут учтены все лучшие тенденции современности: есть регулируемые по высоте места, ненавязчивая музыка и даже легкие закуски. В интерьере, спроектированном Bean Buro, акцент сделан на скульптуры и архитектурные детали. Переговорные комнаты украшают изогнутые деревянные навесы, облицованные акустической тканью, которые идеально дополнены стильной мебелью.



## B. AMSTERDAM

Создатели этого творческого рабочего пространства в Амстердаме преследовали одну важную цель — построение моста между творческими личностями и корпорациями с желанием объединить усилия для совместного роста. Яркое открытое пространство имеет концептуальный современный промышленный стиль, с деревянными рабочими местами и множеством зеленых растений, размещенных в подвесных ящиках. В дополнение в коворкинг-пространстве B. Amsterdam можно воспользоваться рестораном или посетить сад на крыше.





# 5 of the most original coworkings

## MINISTRY OF NEW

Touted as a professional oasis, Ministry of New in Mumbai, India, is a collaborative workspace for independent professionals. Thanks to Dutch co-founders Marlies Bloemendaal and Natascha Chanda, this creative space is punctuated with Jaipur rugs, vintage chandeliers and multicultural accents.

The library showcases a curated collection of international books and magazines and is the ideal spot for a client lunch meeting.



## LOVE CHILD SOCIAL HOUSE

Downtown Toronto coworking space Love Child Social House is an inclusive community hub that caters to entrepreneurs and creatives who work remotely. Both entrepreneurs and people of creative professions can work there.

Designed by Lisa Ho Studio, Love Child is a hip but approachable mix of communal and private areas. Formerly The Hoxton, a rowdy nightclub, the hub has been reimagined with reupholstered vintage couches, love-themed artworks and even a living wall.



## THE WORK PROJECT

Hong Kong's The Work Project is a 33,000-square-foot coworking project that promotes a culture of productivity and sharing. From height-adjustable workstations to music to refreshments and even scents, every element has been considered. Designed by Bean Buro, the interiors focus on a sculptural approach and architectural details. Meeting rooms are constructed with curved timber canopies lined with acoustic fabric soffits and the curved edges of the signature Bean tables continue the theme.



## THE WING

The Wing is a shared office space in New York built for women by women. In addition to the pretty, feminine café, bar and coworking spaces, both the Flat Iron and SoHo locations have bonus amenities such as showers, lockers, nap rooms, beauty rooms and even pump rooms for nursing moms.



## B. AMSTERDAM

The goal of this creative workspace in Amsterdam is to build a bridge between startups, creative and corporates, bringing them together to connect and grow. The bright, open-concept space has modern industrial style, with wood workstations and plenty of plant life housed in unique, suspended plant boxes. In addition to B. Amsterdam's coworking space, you'll find a rooftop restaurant and garden.



# «За коворкингами – БУДУЩЕЕ»

**П**онятие «коворкинг» ново не только для России, в историческом масштабе это новинка и для западного мира. Ведь первый коворкинг открылся в США меньше 15-ти лет назад. Слово это уже закрепилось в английском языке, а вот большинство россиян до сих пор имеют о его значении смутное представление. О том, как идёт внедрение этого явления в нашу действительность, мы побеседовали с руководителями ООО «Коворкинг-центр «Аник» Виталием Паймуковым и Павлом Залогиним.

## – Что же такое коворкинг, где это явление родилось и когда пришло в Россию?

– Первый коворкинг организовал в 2005 году в Сан-Франциско программист Брэд Ньюберг. Уйдя с предыдущей работы, он не смог продуктивно трудиться дома, снял офис и пригласил коллег со сходными проблемами. Брэд учредил некоммерческое партнёрство и предложил участникам рабочие места, бесплатный Wi-Fi, общие ланчи и совместные поездки на велосипедах за небольшие взносы. Практика прижилась, и по миру пошла волна коворкингов. В России первый появился в 2008 году. Сейчас в Санкт-Петербурге их 60, в Москве – 211, плюс по стране около 120; из них в Самаре – 14. Явление для России новое, но стремительно набирающее обороты, демонстрирующее рост по 80% в год.

## – Когда и как «Аник» открыл для себя это направление?

– Идея пришла к нам очень органично: мы занимались юридическим и бухгалтерским бизнесом и наблюдали необходимость такого продукта. А потому купили офис и начали предоставлять в аренду рабочие места. И лишь позже выяснилось, что в мире уже есть такое направление, и называется оно коворкингом. И за этим стоит целая культура, близкая к нашим ценностям. Мы увлеклись и решили это направление расширять.

## – Что представляет собой сегодня коворкинг-центр «Аник»?

– Это федеральная сеть, действующая в Самаре, Воронеже, Пензе, Тольятти и динамично расширяющаяся. Сейчас мы предлагаем клиентам 31 мини-офис, 13 офисов типа коворкинг и прекрасно оборудованный конференц-зал.

## – Какими победами и трудностями запомнился ушедший год?

– Во-первых, в 2018 году мы стали финалистами RUSSIAN COWORKING AWARDS – первой премии рынка недвижимости, определяющей лучшие коворкинг-центры России, в номинации «Mega Сеть Регионы». В этом году мы активно расширяли линей-

ку продуктов для наших клиентов и основательно модернизировали офисы; открылись в Тольятти.

А ещё, проанализировав ситуацию на рынке, увидели, что требуются улучшения в части формата офисов. Поняли, что нужно открывать офисы большего размера и более сервисные, и начали активно прорабатывать такие проекты. До этого мы расширяли сеть за счёт небольших офисов. Клиенты коворкинга ожидают получения набора услуг, позволяющих комфортно работать при высокой мобильности, без привязки к постоянному офису и лишних забот о быте. Мы видим рост этого тренда и работаем на опережение. За коворкингами – будущее, в том числе и в России!

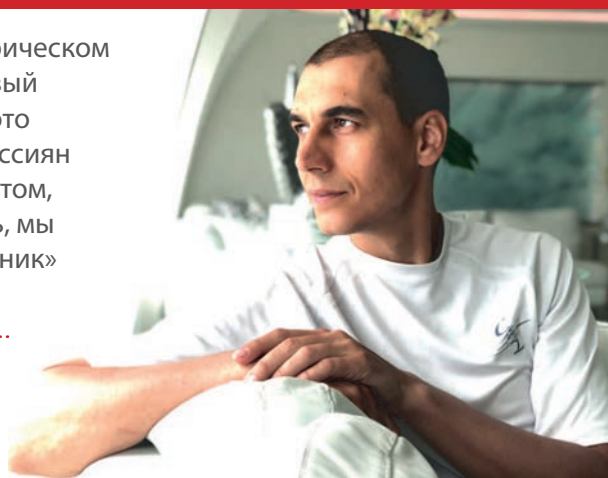
Немного о трудностях. Мы работаем с резидентами, которым зачастую нужно зарегистрировать свои организации по адресу коворкинга. А для многих налоговиков коворкинг пока – что-то чуждое и опасное. Нашим клиентам заявляют: «У вас зарегистрировано рабочее место. Но мы вас на нём не застали! Ваши сведения недостоверны». Следует блокировка счетов, и бизнес встает, хотя он работал честно и платил налоги. В Нижнем Новгороде и Перми мы приостановили проекты именно из-за жёсткой позиции налоговой. Хотелось бы, чтобы представители госорганов поняли, что коворкинги – реалия современного бизнеса, и с ними надо научиться продуктивно работать.

## – Кто ваши клиенты?

– Юристы, риэлторы, дизайнеры, программисты и т.д. На нашей территории часто проводятся фотосессии и видеосъёмки, в конференц-зале – образовательные и корпоративные мероприятия.

## – Специфика вашей работы – общение с множеством разных людей. Какие качества важны для сотрудников коворкинга?

– Вовлеченность, желание помочь клиенту, креативность, готовность к постоянному поиску. Ещё важна порядочность, законопослушность. К нам приходят с



разными предложениями, но допускаем мы в коворкинг только солидную публику, избегая скандалов и неприятностей с законом. Клиентов, кто планирует регистрировать компанию в нашем коворкинге, мы тщательно отбираем, являясь фильтром, который не допускает недобросовестных предпринимателей в бизнес-среду, помогая, в том числе, и налоговым в их работе.

## – Как бы вы оценили перспективы развития коворкингов в России?

– За ними – будущее. Пока коворкинги у нас занимают малую долю в аренде, но показательно, что крупные федеральные компании, такие как Сбербанк и «Яндекс», начали пользоваться ими. Спрос среди них обеспечивает в Москве растущий тренд. А новшества, прижившиеся в столице, всегда постепенно доходят до провинции.

## – Каковы планы коворкинг-центра «Аник»?

– Планируем запустить крупноформатные офисы и создать самый большой коворкинг в Приволжском округе с широким ассортиментом услуг. Потом масштабируем эту модель и в другие регионы.

Есть желание создать в разных городах комплексную сеть зданий с единой концепцией. Это должны быть места, где смогут не только работать, но и жить люди мобильные, не желающие привязываться к недвижимости. В мировой практике это называется коливинг – своего рода инкубатор, где молодые и творческие люди живут и взаимодействуют. В коливинг-центрах есть удобные рабочие зоны, обеденные залы и жильё, что позволяет с головой уйти в проект и быстро прогрессировать. Люди не хотят тратить время на пробки, на бессмысленный путь «дом–работа». Жизнь изменчива, она принимает всё новые формы, и побеждают сотрудничающие с ней!

**Подготовила Елена Александрова**



The concept of coworking is new not only for Russia, on a historical scale it is a novelty for the Western world too. After all, the first coworking opened in the USA less than 15 years ago. The word has already settled in the English language, but the majority of Russians still have a vague idea of its meaning. We talked with the leaders of Anyk Coworking Center, Vitaly Paymukov and Pavel Zalogin, about how this phenomenon is being introduced into our reality.

# "COWORKINGS are the future!"

***– What is coworking, where was this phenomenon born and when did it come to Russia?***

– The first coworking was organized in 2005 in San Francisco by programmer Brad Neuberg. After retiring from his previous job, he was unable to work productively at home, took down an office and invited colleagues with similar problems. Brad established a non-profit partnership and offered participants jobs, free Wi-Fi, shared lunches and joint bike rides for small fees. The practice took root, and a wave of coworking spaces went around the world. In Russia, the first appeared in 2008. Now there are 60 in St. Petersburg, 211 in Moscow, plus about 120 in the country; of them in Samara – 14. This is a new phenomenon for Russia, but it rapidly gaining momentum, showing growth of 80% per year.

***– When and how did Anyk discover this direction?***

– The idea came to us very organically: we were engaged in the legal and accounting business and observed the need for such a product. That is why we bought an office and started to provide workplaces for rent. And only later it turned out that there is already such a direction in the world, and it is called coworking spaces. And a whole culture, close to our values, stands behind this phenomenon. We got carried away and decided to expand this area.

***– What is Anyk Coworking Center today?***

– This is a federal network operating in Samara, Voronezh, Penza, Tolyatti and it is dynamically expanding. Now we offer our clients 31 mini-offices, 13 coworking offices and a well-equipped conference room.

***– What are the victories and difficulties of the previous year?***

– First, in 2018, we became finalists of the RUSSIAN COWORKING AWARDS – the first real estate market award that determines the best coworking centers in Russia in the nomination “Mega Network Regions.”

This year we actively expanded our product line for our customers and thoroughly modernized our offices; opened in Tolyatti.

And, having analyzed the situation on the market, we saw that improvements are needed in terms of the format of offices. We realized that we needed to open offices of a larger size and more service ones, and began to actively work on such projects. Before that, we used to expand the network at the expense of small offices. Coworking customers expect to receive a set of services that allow them to work comfortably with high mobility, without reference to the permanent office and unnecessary worries about daily routine. We see the growth of this trend and are working ahead of the curve. Coworkings are the future, including in Russia!

A little about the difficulties. We work with residents who often need to register their organizations at coworking. And for many tax collectors, coworking spaces are still something strange and dangerous. Our clients are told: “You have a registered workplace. But we did not find you on it! Your information is unreliable.” They block accounts, and the business stops, although it worked honestly and paid taxes. In Nizhny Novgorod and Perm, we suspended the projects precisely because of the tough stance of tax bodies. I would like the representatives of state bodies to understand that coworkings are a reality of modern business, and we must learn to work productively with them.

***– Who are your customers?***

– They are lawyers, realtors, designers, programmers, etc. Photo sessions and video filming are often held in our territory, and educational and corporate events are held in the conference hall.

***– The specifics of your work is communication with many different people. What qualities are important for coworking employees?***

– Involvement, desire to help the client, creativity, readiness for constant search. Decency, law-abiding is also important. People come to us with different proposals, but we allow only a respectable audience to work in the coworking, avoiding scandals and legal troubles. We carefully select customers who plan to register a company in our coworking, being a filter that does not allow unscrupulous entrepreneurs into the business environment, helping, among other things, with tax in their work.

***– How would you rate the development prospects of coworkings in Russia?***

– They are the future. So far, coworking spaces has a small share in the lease, but it is significant that large federal companies, such as Sberbank and Yandex, have begun to use them. The demand among them provides a growing trend in Moscow. And innovations that have taken root in the capital, always gradually reach the province.

***– What are the plans of the coworking center Anyk?***

– We plan to launch large-scale offices and create the largest coworking in the Volga region with a wide range of services. Then we scale this model to other regions.

There is a desire to create in different cities an integrated network of buildings with a single concept. These should be places where they cannot only work, but also live mobile people who do not want to become attached to real estate. In world practice, this is called coliving, a kind of incubator where young and creative people live and interact. In the coliving centers there are convenient working areas, dining rooms and accommodation, which allows you to head to the project and progress quickly. People do not want to spend time on traffic jams, on the meaningless “home – work” way. Life is changeable, it takes on all new forms, and the collaborators with it win!

**Prepared by Elena Alexandrova**



# Коворкинг OfficeCube: ШАГ К ОФИСНОЙ РЕВОЛЮЦИИ

**Н**емало еще найдется людей, для которых слово «коворкинг» является чем-то непонятным и незнакомым. Однако прогресс не стоит на месте, и такая форма организации рабочего пространства постепенно завоевывает сторонников. О том, зачем коворкинги нужны и как они помогают совершать офисную революцию, рассказывает Олег Головенко, основатель сети коворкингов OfficeCube.



**– Что собой представляет идея коворкингов в России на данном этапе, насколько она распространена?**

– Первые в России коворкинги (краткосрочная аренда рабочего пространства с включенными офисными сервисами) появились лет 10 назад. С точки зрения рынка они находятся в зачаточном виде и многим интересны, но нужно учитывать обычную аренду офисов и различные кафе и «бесплатные» зоны. Поэтому некоторые идут по пути организации дополнительных сервисов (игровые зоны, лаунж-зоны), кто-то смекает модель коворкингов к модели кафе, третьи предлагают более высокоуровневые сервисы с включенным предоставлением рабочего пространства. И географически рынок, конечно, очень узок: в России 90% коворкингов – в Москве и Санкт-Петербурге, что абсолютно понятно. Ведь основной пользователь коворкингов – это стартап-проекты, молодые предприниматели.

**– Чего вашей компании удалось добиться на этом поприще? Что ее отличает от других фирм, занимающихся аналогичной деятельностью, и дает конкурентные преимущества?**

– Наша идея состояла в том, чтобы предоставить всем желающим удобное рабочее пространство с необходимыми офисными сервисами, причем безотносительно отрасли, в которой они работают.

Я сам столкнулся с проблемой нехватки

рабочего места в командировках несколько лет назад, когда очень много ездил по делам, и почти в каждом городе мне было сложно найти место, где я мог спокойно поработать, встретиться с клиентами и партнерами. Я пытался дозвониться до местных коворкингов, но там или не поднимали трубку, или не было мест, или еще что-то. Тогда я, собственно, и пришел к идее, что было бы здорово иметь сеть коворкингов с технологическим решением, которое бы позволило любому желающему бронировать понравившийся офис в любое время в любом месте по абсолютно простым и понятным правилам, не тратя время на звонки и договоренности с администрацией коворкинга.

В этом и состоит ключевое отличие нас от всех остальных.

Наш офис полностью автоматизирован собственным технологическим решением. Посетитель сам решает, когда ему приходить и уходить, что бронировать, кого приглашать, он может переносить или отменять бронирование, работать по часам, суткам или месяцам. Нет нужды с кем-то договариваться – полная свобода и независимость.

**– Какие итоги 2018 года вы хотели бы отметить?**

– Основной итог 2018 года – это то, что мы запустились. Было нелегко создать с нуля решение, которое невозможно даже подсмотреть хоть у кого-нибудь, но мы справились. В данный момент ищем но-

вые площадки, а также продолжаем активно развивать наше решение. Ведь оно подразумевает не просто бронирование офисного пространства, это полноценное сопровождение посетителя в офисе, от бронирования до выхода из него, с учетом десятков различных сценариев поведения. И ко всему этому подвязаны максимально надежные СКУД, интернет и система печати.

Отсутствие администратора (это фишка нашего решения, благодаря ему офис полностью автономен) делает посетителей более ответственными, а мы можем предлагать им наиболее гибкие условия. Например, у нас есть абонемент «Часовщик» – это 100 часов присутствия в офисе на 6 месяцев. Вы можете приходить в офис каждый день на час – поработать в тишине, распечатать документы, даже просто выпить кофе, который включен в стоимость. Работаем мы сутками, и если у вас суточный абонемент и пришли вы в 6 вечера, мы не попросим вас уйти в 10 или 11. Вы спокойно можете работать до 6 вечера следующего дня.

**– Какие планы строите на ближайшее будущее? Чего хотите добиться?**

– Наши планы наполеоновские – открывать новые офисы и развивать наше технологическое решение. Мы не привязаны к размерам офиса, хотя, конечно, есть определенный минимум, так как в любом из офисов должны быть переговорные комнаты, кабинеты, опенспейс с рабочими местами и зона отдыха. Наша задача – обеспечить посетителям возможность выбирать и менять офис хоть каждый день: сегодня здесь, завтра в другом районе, городе, стране. Я хочу быть уверенным, что где бы я ни оказался, я смогу прийти в офис, где у меня будет узнаваемая обстановка, нормальный интернет, принтер, безопасность и возможность пригласить коллег. И чтобы построить такую сеть как можно быстрее, мы рассчитываем не только на свои силы, но и на партнеров – уже действующие коворкинги. Мы готовы подключать их к нашему решению, перенаправлять посетителей, развивать бизнес вместе и вместе делать маленькую офисную революцию.

**Ульяна Кухтина**





*– What results of 2018 would you like to mention?*

– The main result of 2018 is that we started. It was not easy to create a solution from scratch that is impossible even to copy from anyone, but we managed. We are currently looking for new sites, and continue to actively develop our solution. After all, it implies not just the booking of office space, it is a full-fledged support of the visitor in the office – from booking to leaving it, taking into account dozens of different scenarios of behavior. And all this is tied up with the most reliable access control systems, Internet and printing system.

The absence of an administrator (this is a feature of our solution, thanks to it the office is completely autonomous) makes visitors more responsible, and we can offer them the most flexible conditions. For example, we have a “Watchmaker” subscription – this is 100 hours of presence in the office for 6 months. You can come to the office every day for an hour – to work in silence, print documents, even just drink coffee, which is included in the price. We work for days, and if you have a daily subscription, and you come at 6 pm, we will not ask you to leave at 10 or 11. You can easily work until 6 pm the next day.

*– What are your plans for the near future? What do you want to achieve?*

– Our Napoleonic plans are to open new offices and develop our technological solution. We are not tied to the size of the office, although, of course, there is a certain minimum, since in any office there must be meeting rooms, private offices, open spaces with workplaces and a recreation area. Our task is to provide visitors with the opportunity to choose and change the office at least every day: to work here today, in another district, city, country tomorrow. I want to be sure that wherever I am, I will be able to come to the office, where I will have a recognizable environment, good Internet, a printer, security and the opportunity to invite colleagues. And in order to build such a network as quickly as possible, we rely not only on our own resources, but also on partners – already operating coworkings. We are ready to connect them to our solution, redirect visitors, develop business together and together make a small office revolution.

**Ulyana Kukhtina**

There are many people for whom the word “coworking” is something unclear and unfamiliar. However, progress does not stand still, and this form of organization of working space is gradually gaining supporters. Oleg Golovenko, the founder of the OfficeCube coworking network, tells us why coworkings are needed and how they help to make an office revolution.

## OfficeCube Coworking: STEP TOWARDS OFFICE REVOLUTION

*– What is the idea of coworkings in Russia at this stage, how common is it?*

– The first coworkings in Russia (short-term rental of workspace with included office services) appeared about 10 years ago. From the point of view of the market, they are in their infancy and interesting to many, but you need to take into account the usual rental of offices and various cafes and “free” zones. Therefore, some go the way of organizing additional services (gaming zones, lounge zones), someone shifts the model of coworking to the cafe model, and some offer higher-level services with working space provision enabled. And geographically, the market is, of course, very narrow: in Russia, 90% of coworkings are in Moscow and St. Petersburg, which is absolutely understandable. After all, the main users of coworkings are start-up projects, young entrepreneurs.

*– What did your company achieve in this field? What makes it different from other firms engaged in similar activities, what gives you a competitive advantage?*

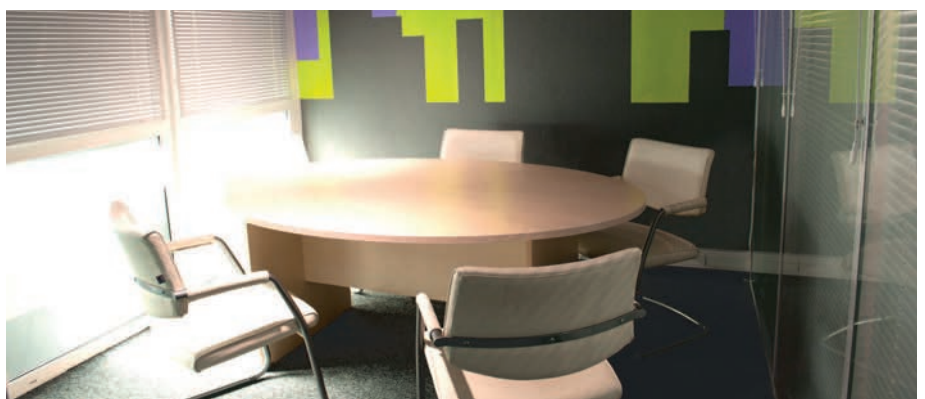
– Our idea was to provide everyone with a comfortable working space with the necessary office services, regardless of the industry in which they work.

I myself faced the problem of lack of a workplace during business trips a few years ago, when I traveled a lot on business, and in almost every city I found it difficult to find a place

where I could work quietly, meet with clients and partners. I tried to reach local coworkings, but they didn't pick up the phone, or there were no places, or something else. Then I, in fact, came up with the idea that it would be great to have a network of coworkings with a technological solution that would allow anyone who wants to book their favorite office at any time and place using absolutely simple and understandable rules, without wasting time on calls and arrangements with administrations of a coworking.

This is the key difference between us and everyone else.

Our office is fully automated with its own technological solution. Our visitors themselves decide when to come and go, what to book, who to invite, they can transfer or cancel the reservation, pay for hours, days or month. There is no need to negotiate with someone – complete freedom and independence.





**А**ренда офиса зачастую стоит очень дорого, и не все начинающие компании могут себе это позволить. Как поступить в таком случае? Выход есть – можно арендовать место в коворкинг-центре. А если это место оборудовано всем необходимым для работы, то это гораздо выгоднее и дешевле! Коворкинг с полным комплектом услуг для бизнеса – это еще одна ступень развития коворкинга у нас в стране. Одной из ведущих компаний, предоставляющих такие услуги, является коворкинг WORK SPACE. Самый первый их коворкинг был открыт на территории БЦ «Румянцево», в 500 метрах от МКАД. Что это такое и к чему нужно готовиться, решив воспользоваться такими услугами, расскажем в этой статье.

Коворкинг Work Space в Румянцеве появился в 2017 году. Точнее будет сказать, сначала возникла идея развития сообщества в бизнес-парке, где представлено большое количество предпринимателей и сотрудников. И уже из этой идеи выросла потребность пространства для коммуникации людей и бизнеса. Так появился коворкинг с open space, переговорными комнатами и конференц-залами.

Отдельным предложением стали офис-боксы – мини-офисы для небольших компаний и частных предпринимателей. Такое решение позволяет сэкономить на арендной плате, но при этом иметь полноценное офисное пространство, отгороженное от остальной части коворкинга. В



## Коворкинг WORK SPACE: бизнес-пространство под ключ



первом коворкинге было всего 20 таких мини-офисов, но, как оказалось, именно они являются самыми востребованными среди резидентов.

В связи с большим количеством запросов на аренду офис-боксов в 2018 году приняли решение о расширении пространства коворкинга и сейчас к услугам резидентов уже 150 мини-офисов. Кроме того, изучив запросы клиентов, коворкинг Work Space стал предоставлять юридический адрес для компаний на своей территории.

Еще одна услуга, которая предоставляется резидентам коворкинга Work Space, – экспертные консультации по ведению и развитию бизнеса. При этом для арендаторов коворкинга действуют

специальные цены, которые может себе позволить даже начинающий проект. Услуги консалтинга подбирались, исходя из потребностей компаний, арендующих места в коворкинге. Сейчас это бухгалтерское и юридическое сопровождение деятельности, кадровый консалтинг, а также рекламные и IT-услуги. Стоит отметить, что пользователям не навязываются определенные пакеты и форматы сотрудничества, все зависит от нужд бизнеса.

В своем развитии коворкинг Work Space постоянно учитывает запросы пользователей. Поэтому на новой территории не только увеличилось количество офис-боксов, но также появились комнаты для сна с душевыми. Независимо от напряженности и графика рабочего дня коворкинг Work Space помогает своим резидентам быть в форме. Естественно, на территории есть такие привычные для подобных пространств атрибуты, как кухня, игровая зона и зона отдыха.

В планах у Work Space бурное развитие. Коворкинг должен превратиться в сеть. При этом главное условие – независимо от локации пользователь должен получать весь набор тех услуг, к которым привык. Сейчас уже подобраны и начинают развиваться несколько площадок на территории Москвы, а в дальнейшем коворкинг Work Space планирует быть представленным и в регионах.

**Елена Засименко**





# Coworking Center WORK SPACE: turnkey business space

**R**enting an office is often very expensive and not all start-up companies can afford it. What to do in this case? There is a way out – you can rent a place in a coworking center. And if this place is equipped with everything necessary for work, then it is much more profitable and cheaper!

A coworking with a full range of business services is another step in the development of coworkings in our country. One of the leading companies providing such services is the coworking center Work Space. Their very first coworking was opened on the territory of the business center Rumyantsevo, 500 meters from the Moscow Ring Road. In this article we will tell you what is it and what you need to prepare for, deciding to use such services.



The coworking center Work Space in Rumyantsevo appeared in 2017. It would be more accurate to say that at first the idea of community development in a business park appeared where a large number of entrepreneurs and employees are represented. And the need for space for communication of people and business grew already from this idea. This is how coworking with open space, meeting rooms and conference rooms appeared.

Office-boxes became a separate offer – mini-offices for small companies and



private entrepreneurs. This solution allows you to save on rent, but at the same time have a full-fledged office space, fenced off from the rest of the coworking. In the first coworking there were only 20 such mini-offices, but it turned out they were the most popular among residents.

Due to the large number of requests for office-box rental in 2018, a decision was made to expand the coworking space and now 150 mini-offices are already available to residents. In addition, after examining customer requests, coworking Work Space began to provide a legal address for companies on its territory.

Another service provided to coworking Work Space residents is expert advice on business management and development. At the same time there are special prices for tenants of coworking that even a start-up project can afford. Consulting services were selected based on the needs of companies renting space in coworking. Now it is accounting and legal support of activities, personnel consulting, as well as advertising and IT services. It should be noted that certain packages and forms of cooperation are not imposed on users, everything depends on the needs of the business.

In its development, the coworking Work Space constantly takes into account requests of its residents. Therefore, in the new territory not only the number of office-boxes has increased, but also rooms for sleeping with showers have appeared. Regardless of tension and work schedule, Work Space helps its residents to keep

fit. Naturally, on the territory there are such attributes as kitchen, play area and recreation area.

Work Space plans to develop rapidly. The coworking space should turn into a network. In this case, the main condition is that regardless of the location, the users must receive the entire set of services that they are already used to. Several sites have already been selected and are beginning to develop on the territory of Moscow, and in the future coworking Work Space plans to be represented in the regions.

**Elena Zasimenko**



# ИНВЕСТИЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ

Уже не первый год для всего бизнес-сообщества России февраль становится месяцем главных инвестиционных событий. Три дня весь экономический мир следит за Российским инвестиционным форумом в Сочи, обсуждая смелые решения и новые перспективы. В этом году, главная тема – реализация национальных проектов. RBG побывал на площадках форума и теперь рассказывает о главном.



ЦИФРОВИЗАЦИЯ – ОДНО ИЗ ТЕХ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, КОТОРЫМ МЫ НАЧАЛИ ЗАНИМАТЬСЯ ЕЩЕ ДО СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ. ЭТО ОТВЕТ НА ЗАПРОС НАШЕГО БИЗНЕСА. ТПП – ЕДИНСТВЕННАЯ СТРУКТУРА, КОТОРАЯ НЕ ТОЛЬКО ЗАЩИЩАЕТ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА, НО И ОБСЛУЖИВАЕТ ЕГО.

**СЕРГЕЙ КАТЫРИН,**  
**ПРЕЗИДЕНТ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ**



Одно из важных событий мировой экономики с 13 по 15 февраля превратило Сочи в точку мирового притяжения. Три дня на площадке главного медиацентра Олимпийского парка ведущие эксперты, предприниматели и руководители регионов обсуждали, спорили и подписывали соглашения, которые определяют вектор развития российской экономики.

Ещё на открытии премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев отметил особую значимость мероприятия: «Национальные проекты – это единая матрица, в которую мы постарались уложить жизнь всей страны. Скажем прямо: никогда за историю современной России ничего подобного не делалось, такого сложного, масштабного, амбициозного. Всё, что нам предстоит сделать для улучшения жизни людей, для обеспечения стратегического роста и развития страны в ближайшие шесть лет, сведено в показатели национальных проектов. Именно этим вопросам и посвящён наш форум».

По сравнению с прошлым годом количество участников выросло практически на треть. Самые многочисленные делегации (официальные лица и представители бизнеса) были из таких стран, как США (115), Швейцария (49), Великобритания (38), Франция (36), Германия (35), Италия (25), Китай (25), Нидерланды (20), Япония (16).

Главная составляющая форума – деловая программа. 71 мероприятие, которое, по словам председателя Оргкомитета форума Дмитрия Козака, позволило обсудить «всю линейку национальных проектов – от поддержки промышленности до социальных вопросов». На сессиях, круглых столах, деловых завтраках и в кейс-зоне говорили о ключевых показателях нацпроектов и о том, как они отражаются на качестве жизни россиян в 2020–2024 годах. Рекордные 567 соглашений и



протоколов о намерении, которые были подписаны в рамках форума, позволяя сделать вывод об эффективности его работы. В денежном эквиваленте их сумма составила 968,033 млрд рублей.

Уже не первый год в рамках форума особое внимание уделяется вопросам экономического развития российских регионов. Президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин считает, что именно благодаря правильной региональной политике и своевременному созданию благоприятных условий для сбыта бизнес по всей стране получает новый толчок к развитию.

Новшество этого года – формат гостинной губернаторов. На её базе прошло более 120 встреч, на которых обсуждались самые перспективные направления развития разных регионов России. Но наряду с этим впервые на форуме были подняты вопросы социального предпринимательства, инноваций в сфере благотворительности и лучших практик социально-экономического развития.

Одним из центральных мероприятий социальной тематики стало заседание Совета при Правительстве Российской Федерации по вопросам попечительства в социальной сфере, которое провела вице-премьер Татьяна Голикова. Тема заседания – «О медицинском сопровождении и социальной адаптации детей с сахарным диабетом и формировании настороженности населения к симптомам сахарного диабета».

В рамках форума состоялось награждение победителей «Премии развития» – конкурса на лучший инвестиционный проект, учрежденного Государственной корпорацией «ВЭБ.РФ». Награды победителям за значимый вклад в социально-экономическое развитие России вручил Председатель Правительства Дмитрий Медведев. Такое признание со стороны государства ещё раз подчеркивает важность развития инновационного направления в стране.

Победителем в номинации за лучший инфраструктурный проект стал АО «Международный аэропорт Шереметьево», награда присуждена за развитие северного терминального комплекса. Он предназначен для обслуживания пассажиров внутренних воздушных линий.

Лучшим промышленным проектом стал нефтехимический комплекс «ЗапСибНефтехим» компании «Сибур Холдинг» по глубокой переработке углеводородного сырья в полимеры, созданию инфраструктуры, направленной на утилизацию попутного нефтяного газа и ценных компонентов природного газа.

Лучшим экспортным проектом стало строительство новых мощностей по производству удобрений и аммиака АО «Апатит» (группа компаний «ФосАгро») в

Череповце Вологодской области.

«Премия развития» за комплексное развитие территории получила «Брянская мясная компания» за строительство комплекса по производству, убою и переработке высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота и прочей мясной продукции.

Лучшим проектом субъекта малого и среднего бизнеса признан Центр детского здоровья во Владивостоке, призванный повысить доступность и качество оказания медицинских услуг. Проект предполагает оказание хирургической помощи за счет средств Фонда обязательного медицинского страхования.

Самая эффективная и значимая зона форума – выставка инвестиционных проектов различных регионов России. В этом году количество представленных регионов увеличилось в два раза.

Стенды 43 экспонентов вызвали неподдельный интерес у гостей. Презентации были сделаны с учетом всех современных цифровых технологий, для них использовались мультимедийные пилонь, 3D-голограммы, инвестиционные калькуляторы. Такой подход позволил гостям и заинтересованным инвесторам получить самую полную информацию об инвестиционном потенциале, динамике экономического роста, объектах социальной и промышленной инфраструктуры в интересующем регионе.

На стендах гости форума попробовали национальную кухню из разных регионов России: национальные блюда кавказской кухни, гастрономию Краснодарского края, настоящие перепечи из Удмуртии и многое другое. Многим запомнились выступления народных умельцев, которые как нельзя точнее передали национальный колорит России.

Для многих деловых СМИ Российский инвестиционный форум – одна из лучших

возможностей рассказать об отечественном бизнесе.

Генеральный директор издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» Мария Суворовская поделилась своим мнением о значимости форума и его задачах: «Россия – крайне интересная страна для мировых инвестиций. Такие площадки, как Российский инвестиционный форум в Сочи, непременно важны для построения правильного и плодотворного диалога. За последние несколько лет бизнес сделал большой рывок вперед, который мы просто обязаны поддержать. В этом плане работа медиа должна быть четко сфокусирована на перспективах, приоритетах и стратегиях развития. Только так мы сможем обеспечить достойное будущее нашей страны».

Журнал Russian Business Guide выступил официальным информационным партнером Российского инвестиционного форума в Сочи. Корреспонденты издания на площадках форума провели рабочие встречи с главой Республики Саха (Якутия) Айсеном Николаевым, генеральным директором Корпорации развития Нижегородской области Тимуром Халитовым, генеральным директором Корпорации развития Вологодской области Натальей Маркеловой, министром экономического развития Новосибирской области Ольгой Молчановой и многими другими.

В рамках форума было подписано несколько соглашений об информационном сотрудничестве с институтами развития бизнеса Нижегородской, Вологодской и Новосибирской областей и записан цикл видеointervью о приоритетных инвестиционных проектах различных регионов России. Смотрите их на нашем информационном портале [rbgmedia.ru](http://rbgmedia.ru).

**Анжелика Неделько**



February has become the month of the main investment hopes and concerns for the entire Russian business community. For three days the entire economic world has been following the events of the Russian Investment Forum in Sochi, discussing bold decisions and new prospects. This year, the main topic is the implementation of national projects. RGB visited the sites of the forum and now presents the main results.

## INVESTMENT FUTURE



From February 13 to 15, one of the important events of the world economy turned Sochi into a point of world attraction. For three days, at the site of the main media center of the Olympic Park, leading experts, businessmen and regional leaders discussed, argued and signed agreements that define the vector of the Russian economy.

At the opening, the Prime Minister of the Russian Federation Dmitry Medvedev noted the special significance of the event: "National projects are a single matrix in which we have tried to lay down the life of the whole country. Let's face it, nothing of the kind has been ever done in the history of modern Russia, such a complex, ambitious one. All that we have to do to improve people's lives, to ensure the strategic growth and development of the country in the next six years, is summarized in the indicators of national projects. Our forum is dedicated to these issues."

Compared to last year, the number of participants increased by almost a third. The largest delegations (officials and business representatives) came from such countries as: the U.S. (115), Switzerland (49), Great Britain (38), France (36), Germany (35), Italy (25), China (25), Netherlands (20), and Japan (16).

The main component of the forum is its business program. 71 events, which, according to the Chairman of the Organizing Committee of the Forum Dmitry Kozak allowed discussing "the entire line of national projects – from industry support to social issues." At the sessions, round tables, business breakfasts and in the case-zone they spoke about the key indicators of national projects and how they would affect the quality of life of Russians in 2020-2024. Record 567 agreements and protocols of intent, which were signed during the forum, allow us to conclude about the effectiveness of its work. In monetary terms, their amount amounted to 968.033 billion rubles.

In the framework of the forum special attention has been paid to the issues of economic development of the Russian regions. Sergey Katyrin, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, believes that it is thanks to the proper regional policy and the timely creation of favorable conditions for sales that business throughout the country receives a new impetus to development.

This year's innovation is the format of the governor's reception-room. On its basis, more than 120 meetings were held, at which the most promising areas of development for different regions of Russia were discussed. But along with this, for the first time at the forum, issues of social entrepreneurship, innovations in the field of philanthropy and best practices of socio-economic development were raised.

One of the main social events was a meeting of the Council on Guardianship in the Social





DIGITALIZATION IS ONE OF THOSE PRIORITIES THAT WE STARTED TO DEAL WITH BEFORE THE CREATION OF A NATIONAL PROGRAM. THIS IS THE REACTION TO THE REQUEST OF OUR BUSINESS. THE CCI IS THE ONLY INSTITUTION THAT NOT ONLY PROTECTS THE INTERESTS OF THE BUSINESS, BUT ALSO SERVES IT.

## **Sergey Katyrin, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation**



Sphere under the Government of the Russian Federation, which was held by Vice Prime Minister Tatyana Golikova. The topic of the meeting was “On medical support and social adaptation of children with diabetes mellitus and the formation of public alertness for the symptoms of diabetes.”

Within the framework of the Forum, the winners of The Development Award received their awards. It is a competition for the best investment project established by the VEB.RF State Corporation. Awards to the winners for significant contribution to the socio-economic development of Russia were presented by Prime Minister Dmitry Medvedev. Such recognition by the state once again emphasizes the importance of developing an innovative area in the country.

The winner in the nomination for the best infrastructure project was Sheremetyevo International Airport JSC, the award was granted for the development of the northern terminal complex. It is designed to serve passengers of domestic airlines.

The best industrial project was the petrochemical complex ZapSibNeftekhim of Sibur Holding for the deep processing of hydrocarbons into polymers, the creation of infrastructure aimed at utilizing associated petroleum gas and valuable components of natural gas.

The construction of new fertilizer and ammonia production facilities of Apatit JSC (PhosAgro group of companies) in

Cherepovets, the Vologda region was chosen as the best export project.

The Bryansk Meat Company won the Development Award for complex development of the territory for the construction of a facility for the production, slaughter and processing of highly productive beef cattle and other meat products.

The best project of small and medium business is the Center for Children's Health in Vladivostok, designed to improve the availability and quality of medical services. The project involves the provision of surgical care at the expense of the Fund of Mandatory Medical Insurance.

The most spectacular and significant area of the forum is an exhibition of investment projects from various regions of Russia. This year, the number of represented regions increased 2 times.

The stands of 43 exhibitors aroused genuine interest among the guests. Presentations were made taking into account all modern digital technologies, multimedia pylons, 3D holograms, investment calculators were used for them. This approach allowed guests and interested investors to obtain the most complete information about the investment potential, the dynamics of economic growth, social and industrial infrastructure in the region of interest.

At the stands, the guests of the Forum tried national cuisine from different regions of Russia: national dishes of Caucasian cuisine, gastronomy of the Krasnodar region, real

shortcakes from Udmurtia and much more. Many people remember the performances of national craftsmen, who accurately conveyed the national identity of Russia.

For many media, the Russian Investment Forum is one of the best opportunities to talk about domestic business.

Maria Suvorovskaya, CEO of the publishing and communication group Business-Dialog Media, shared her opinion on the significance of the forum and its tasks: “Russia is a very interesting country for global investments. Such venues as the Russian Investment Forum in Sochi are important for building a proper and fruitful dialogue, as well as for a new impetus to the Russian business environment. Over the past few years, business has made a very big leap forward, and we just have to support it. In this regard, the work of the media should be clearly focused on prospects, priorities and development strategies. Only in this way can we ensure a dignified future for our country.”

The Russian Business Guide magazine was the official media partner of the Russian Investment Forum in Sochi. Correspondents of the magazine at the forum held working meetings with President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergey Katyrin, Head of the Sakha Republic (Yakutia) Aisen Nikolayev, General Director of the Nizhny Novgorod Region Development Corporation Timur Khalitov, General Director of the Vologda Region Development Corporation Natalia Markelova, Minister of Economic Development of the Novosibirsk Region Olga Molchanova and many others.

Within the framework of the forum, several information cooperation agreements were signed with business development institutions in the Nizhny Novgorod, Vologda and Novosibirsk regions and a cycle of video interviews about priority investment projects in various regions of Russia was recorded.

Anzhelika Nedelko





**В** прошлом году исполнилось ровно 100 лет отечественному флагману производства салатной продукции – акционерному обществу «Белая Дача». За последние годы компания добилась выдающихся успехов во многих сферах деятельности и не собирается останавливаться на достигнутом. Вопреки всем трудностям она уверенно держит планку лидерства в производстве и продаже салатов и картофеля фри для крупнейших предприятий общепита и розничных сетей, а также ведет активную деятельность по внедрению инновационных решений в сельском хозяйстве. О ее достижениях, планах на будущее и, более широко, о перспективах сельского хозяйства в России разговариваем с председателем наблюдательного совета АО «Белая Дача» Виктором Александровичем Семёновым.

## Виктор Семёнов: «Россия – потенциальная экспортная продовольственная держава»



– Виктор Александрович, многие эксперты отмечают, что возрождение сельского хозяйства в России идет весьма успешно. Что об этом думаете вы? Говоря об инвестициях в наш агропромышленный комплекс, какие тенденции в последние годы вы могли бы отметить?

– Я согласен: сейчас, благодаря государственному регулированию, происходят серьезные изменения в разных направлениях развития АПК. Впервые программа его поддержки была запущена в 2005 году, и на тот момент она сыграла огромную роль. Государство тогда решило развивать отрасли птицеводства и

*Виктор Александрович Семёнов – политический и общественный деятель, учёный-агроном, заслуженный работник сельского хозяйства РФ. Начиная свою карьеру в 1980 году в качестве помощника бригадира, затем был бригадиром и управляющим тепличным комбинатом в подмосковном совхозе «Белая Дача», который и стал отправной точкой для создания одноименного акционерного общества. В 1998-1999 годах занимал пост министра сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации. Депутат Государственной думы 3-5 созывов.*



свиноводства. На мой взгляд, эти направления были выбраны не совсем удачно, но в целом в условиях острой нехватки средств это было в большой степени оправданно. Благодаря финансовым вливаниям в эти отрасли за прошедшие годы мы увеличили производство птицы и свинины в 2,5 раза против доперестроечного времени и практически полностью заменили импорт.

Три года назад у государства появилась возможность поддерживать другие направления в АПК, такие как плодово-овощеводство, картофелеводство, виноградарство, и в тепличном овощеводстве определенные подвижки уже отчетливо заметны. На отечественном рынке широко представлена разнообразная огуречная продукция. А за ближайшие 2-3 года тепличные комбинаты полностью закроют потребности рынка в томатах. Надо отметить, что сейчас идет широкомасштабное строительство картофелехранилищ и овощехранилищ, плодохранилищ. Хозяйства заложили десятки тысяч гектаров новых садов, которые начнут плодоносить через несколько лет, и тогда у нас в избытке будут отечественные яблоки, груши и виноград.

**– Что в сфере агропромышленного производства сейчас нужно улучшить? И как это, с вашей точки зрения, лучше сделать? Чем помогает государство, и насколько эта помощь эффективна?**

– Правительство много делало и делает для улучшения ситуации в сельском хозяйстве, но общую картину сильно портит такой фактор, как непостоянство господдержки.

Возьмем для примера тепличное овощеводство. Три года назад государство обещало, что будет всемерно способствовать развитию этой отрасли. Однако в прошлом году внезапно, без предупреждения заинтересованных лиц, эта поддержка прекратилась. Два года назад на «Белой Даче» мы запустили строительство первой очереди тепличного комбината в расчете на долгосрочные кредиты и субсидии, так называемые капексы – возмещение 20% капитальных затрат. А правительство вдруг заявило, что капексы давать не будет. Как так? Хорошо если компания имеет несколько направлений деятельности, прочно стоит на ногах и может перераспределить свои ресурсы, чтобы избежать банкротства своего строящегося объекта. Но что делать тем, кто все средства вложил в дело, рассчитывая на поступление денег от государства? Многие тепличные комбинаты сейчас находятся на грани банкротства, и как найти выход из этой ситуации, они не знают.

Другая сторона вопроса – агропромышленный комплекс не может быть

устойчивым, если он будет представлен только крупными агрохолдингами. Для гармонии там должны быть представлены и крупный, и средний, и малый бизнес. Но сейчас малый бизнес практически не имеет доступа к кредитным средствам, которые могут себе позволить крупные фирмы. И это неправильно. На селе должен быть и средний, и малый бизнес. Чем ближе собственник к земле, тем устойчивей и эффективнее он будет развиваться. Мы поддерживаем малого предпринимателя, и, поскольку они не могут рассчитывать на льготные кредитные ресурсы, мы даем возможность им развиваться и кредитуют их сами. Из этих соображений только 30% продукции – салата и картофеля, мы производим сами, а 70% получаем от фермеров. И этот крен в сторону крупного бизнеса государство обязано выправить, чтобы дать аналогичные возможности для развития среднему и мелкому бизнесу.



**– Однако когда мы говорим об этой проблеме с представителями Минсельхоза и банков, они утверждают другое: «Если представители малого бизнеса принесут полный пакет требуемых документов, мы легко дадим им этот кредит».**

– Но кто же из мелких производителей сможет принести этот пакет документов? У крупных агрохолдингов есть целый штат юристов и финансистов, которые занимаются такими вещами, а у малого бизнеса – нет. Мы обязаны сделать требования к документации от малого бизнеса более простыми. Государство должно обеспечить ему простой и прозрачный механизм доступа к кредитным ресурсам.

Кроме того, государство должно быть последовательно и предсказуемо в своих действиях. Это касается, в первую очередь, поддержки внешнеторговых операций. Готовить почву для выхода нашей сельхозпродукции на зарубежные рынки надо было заранее, поскольку устранение проблем на этом пути – вопрос не одного дня. Ведь на внешних рынках нас никто не ждал, не ждет и ждать не будет, хотя

наша продукция конкурентоспособна и высококачественна. Кто мешал заняться устранением этих барьеров 3-4 года назад, чтобы сегодня у нас уже были там готовые площадки для приема товаров из России?

**– Давайте вернемся к вопросу о сдвигах в сельском хозяйстве. Что еще вы могли бы отметить?**

– У нас гигантский потенциал в развитии молочного животноводства, но нам нужны более радикальные решения. Наши либералы в правительстве играют в свободный рынок, а между тем в мире нигде нет свободного ценообразования на молочную продукцию. В США 98% фермеров объединены соглашением, по которому они продают молоко по определенной цене. Она высчитывается с учетом цены масла на бирже, и на нее ориентируются и молокозаводы, и фермеры. Только 2% фермеров продают свою продукцию на

так называемом свободном рынке. Европа, в свою очередь, зарегулирована так, что шагу лишнего нельзя сделать. А мы продолжаем играть в свободный рынок. Поэтому в сфере молочной продукции периодически наступает кризис, поднимаются цены, и вслед за этим – оживление в отрасли. Но сливки с этого процесса в прямом смысле снимают переработчики молока, а производители сырья остаются ни с чем, и цены диктуют не они.

Всё это говорит о том, что у нас колоссальные резервы. Россия – потенциально мировая экспортная продовольственная держава. Сила наша будет прирастать не только за счет богатств недр и высоких технологий, но и за счет высокого потенциала в производстве продовольствия. У меня нет сомнений, что наша страна – будущая кормилица мирового масштаба.

**– Вы затронули вопрос о новых хранилищах для овощей и зерна. Для аграриев это большая тема, так как строить их не дешево, а потребность в них огромна. Есть ли здесь какие-то реальные подвижки?**



– Инфраструктура, логистика – сложная и дорогая составляющая сельскохозяйственного производства, и государство должно помогать производителям, потому что они не могут сами организовать эту сложную цепочку. Например, чтобы перевезти зерно, требуется много вагонов, их передвижение нужно контролировать и согласовывать. Поэтому вопрос логистики крайне важен. Сейчас в этой сфере много делается. Когда идет уборочная, государство разрешает сложные ситуации совместно с бизнесом, устраивает селекторные совещания. Минсельхоз вместе с РЖД берет на себя функцию диспетчера, хотя раньше этого не было. Ведь наши либеральные экономисты утверждали, что рынок сам все разрулит. Но так, как они говорят, почему-то не получается, потому что ни один продовольственный рынок в мире не работает без регулирующей роли государства.

**– Что касается импортозамещения, какие существенные изменения вы видите здесь? Можно ли надеяться, что Россия начнет сама себя обеспечивать сельхозпродукцией, машинами для отрасли, сортовыми семенами, поголовьем племенных животных?**

– В изготовлении орудий производства есть определенные сдвиги: государство начало его поддерживать, и сейчас мы даже экспортируем свою уборочную технику. Например, компания «Россельмаш» продает за границу свои комбайны, произведенные в Ростове.

По моему мнению, государство должно поддерживать не только само производство, выделяя субсидии, но и поощрять научно-технические разработки как через институты, так и через гранты для частных лиц и организаций, а этого пока нет.

Остро сейчас стоит вопрос собственного семеноводства, племенного животноводства. Например, с птицеводством у нас, на первый взгляд, все в порядке, но племенное яйцо мы покупаем за рубежом. То же самое с овощеводством защищенного грунта: 90% семян для него завозится из-за рубежа, а по отдельным позициям и все 100%. Уже три года как провозглашена поддержка возрождения собственной селекционной работы. Но положение по поддержке разработано весьма своеобразно: во главу угла ставится не сама эта работа, а строительство всевозможных центров, то есть зданий. Мы уже понастроили этих пустых академических стен немерено, но там нет людей, которые будут работать. Я думаю, что нужно давать средства и оказывать помощь, в первую очередь, тем, кто уже что-то реально делает, например, фирме «Гавриш», которая занимается выведением

и размножением новых сортов. Она экспортирует семена уже по всему миру. Дайте ей поддержку, уберите препоны в сертификации семян и отмените устаревшие законодательные нормы, защитите своих экспортеров от превратностей судьбы и недобросовестных заказчиков, особенно когда речь идет об оплате их продукции по факту поставки.

«Белой Даче», даже несмотря на падение покупательной способности населения, удастся находить удачные точки приложения сил. Мы в прошлом году запустили завод по производству картофеля фри и поставляем его в сеть «Макдональдс». Если еще полгода назад они работали на импортном картофеле из Европы, то сейчас используют только наш, выращенный в Черноземье. В ближайшее время мы полностью заменим импортный картофель на нашем рынке. Мы уже экспортируем свою продукцию в 8 стран, но старая система валютного контроля тормозит эти процессы. Государство изначально не доверяет нам, и, в случае непоступления оплаты от клиента, нам грозят серьезные штрафы и не только. При этом система страхования этих поставок на малых объемах не действует. А как, извините, можно начинать поставки сразу с больших объемов? Если мы хотим развивать экспорт, надо менять эту ситуацию.

**– Есть мнение, что Подмосковье – регион совершенно не сельскохозяйственный, и вместо того чтобы заниматься химерами вроде возрождения молочного поголовья коров, лучше пустить сельскохозяйственные земли под ИЖС и логистические центры. Вы согласны с такой постановкой вопроса?**

– Подмосковье, конечно, – это молочный регион и регион овощей открытого грунта. Кто-то предлагает всю область отдать под ИЖС, но это же невозможно. Нам не нужно столько жилья. Нужно пожалеть себя, оставить эти красивые поля и просторы, чтобы было чем любоваться и чем дышать. В США и Европе, например, в сельской местности тоже строят ИЖС, но строят, заметьте, не сплошными поселками. На первый взгляд, строительство дополнительной инфраструктуры для такого жилья представляется очень затратным, но по факту оно оказывается дешевле. У них есть свои погреба, в которых они могут хранить провизию, а значит, нет необходимости строить большие склады. Если возникают проблемы водоснабжения, у них есть средства самообеспечения: дрова, колодец, камин. И затраты на содержание полицейских в сельской местности в разы меньше. Деревенские сами видят, что у них происходит, они все друг друга знают.

**– В правительстве Московской области очень любят тему развития сырного кластера в регионе. На ваш взгляд, насколько эти надежды оправданны и почему именно этой отрасли уделяется такое внимание?**

– Я считаю, что для Подмосковья идея заняться не просто молочным животноводством, а сыроделием, – правильное решение. Сыр – это высокий передел. Я бы обязательно поддерживал малые предприятия, причем как в производстве сыра, так и в производстве вина в южных регионах. Такие вещи, как сыры и вино, у нас начинают захватывать крупные холдинги. А я думаю, что не нужно повторять ошибки советского агропрома, когда у нас было три вида сыра: российский, пошехонский и еще какой-то. Надо сыры и вино сделать тем, чем они являются, – тонким индивидуальным продуктом, в котором в полной мере раскрывается талант производителя. Каждый виноградарь имеет своеобразие, как говорят во Франции, свой терруар.

**– Какие важные проекты вам удалось реализовать в последнее время? Какие планы компания строит на будущее?**

– Благодаря госпрограммам нам удалось достичь многого. Мы с нуля организовали в Тамбовской области хозяйство и расчистили 2,5 тысячи га полей там, где три года назад росли березы со стволами до 15 см в диаметре. Мы привели в порядок эти поля и стали лидерами по урожайности картофеля и зерна в области. У нас сейчас действует полный севооборот и внедрены цифровые технологии на 400 га орошаемых территорий. В ближайшее время, полагаю, станем лидерами по цифровым технологиям полива. Много кто занимается просто орошением, но мы – одни из немногих, кто это делает с учетом точного прогноза погоды, который дают метеостанции на каждом поле. У нас работает так называемый гиперлокальный прогноз, который предсказывает не только погоду. В этом году мы будем использовать новый софт нашего партнера, швейцарской компании, с помощью которого сможем предсказывать даже появление болезней и вредителей растений. Это совершенно новая страница в истории сельского хозяйства.

В Ростове Великом Ярославской области мы построили на озере Неро салятную школу, назвали ее «АгроНеро». Возвели и запустили тепличный комбинат в Кисловодске, заканчиваем сейчас вторую очередь, уже, к сожалению, без господдержки. В России, кстати, мы по урожайности томатов – компания №1, если брать урожайность без досветки – получаем по 62,5 кг томатов с кв. м.

Мы отстроили и запустили завод по производству картофеля фри. Это обо-



шлось нам в 120 млн евро, но зато мы полностью закрыли потребность в этом продукте на территории России. Причем нам уже не хватает производственных площадей, и мы думаем о запуске новой линии, даже не успев полностью наладить первую! Мы можем построить еще две аналогичных линии, увеличив производство в 4 раза. Когда работали над первой очередью, заранее продумывали такую возможность. Хотим закрепить свое лидерство независимо от того, появятся конкуренты или нет.

В 2014 году, когда мы пережили удар по салатному рынку из-за падения покупательной способности, вопрос развития салатных комбинатов временно подвис в воздухе. Сейчас мы думаем, что настало время к нему вернуться. Большого оживления пока нет, но стоять на месте нельзя, и мы планируем заняться освоением восточного и южного направлений. Мы построили в Кисловодске круглогодичный роботизированный комплекс по производству бейби лифов (это молодые мелкие листья салатов). Это усиливает наши позиции по стабильному снабжению наших заводов сырьем.

Постоянно ищем инновационные технологии по всему миру. Конечно, мы не одни в России, кого это интересует, но мы уже подумываем заняться внедрением светодиодов и вертикальных ферм.

**– Кстати, о технологиях. Насколько технологии и условия выращивания культур для «Белой Дачи» соответствуют международным стандартам? Следите ли вы за зарубежными новинками, изобретениями и нововведениями, используете ли их у себя?**

– Без постоянного поиска новых решений невозможно быть лидером. Как уже говорилось, мы добились значительных успехов в цифровизации. Наша группа специалистов выдала продукт под рабочим названием «грейнчейн» – зерновая цепочка, которая свяжет всех производителей зерна, тех, кто его хранит и транспортирует. Он даст возможность находить наиболее удобные и выгодные цепочки на этом ежедневно меняющемся рынке. Мы предложили его Зерновому союзу РФ как электронную модель оформления всего зернового рынка России, всей его логистики, и Зерновой союз нас активно поддержал. В ближайшее время мы озвучим свой проект для всех заинтересованных сторон. Надо отметить, что с зерновым рынком мы дела никогда не имели, это изначально была не наша ниша. Заняться им мы были вынуждены лишь потому, что это часть севооборота.

**– Как обстоит дело с кадрами?**

– Сложно. Опытного агронома сегодня не найдешь. С рабочими кадрами тоже не

просто. Мы вынуждены их обучать сами. В стране исчезла система специального среднего образования, которая готовила квалифицированные рабочие кадры. Сейчас все хотят получить высшее образование, и учебные заведения нацелены именно на это. Когда мы дойдем до полной роботизации производства и машины все будут делать за нас, наверное, тогда высшее образование для всех будет обоснованно. Но сейчас массу работ нужно делать руками. Не все люди, между прочим, любят активно работать головой. Многие ценят простой труд, и они не хотят сидеть за компьютером. К тому же, у нас все-таки работа с живыми организмами, и персонал должен любить свое дело, потому что растения это чувствуют и откликаются как на позитив, так и на негатив.

На заре моей работы в «Белой Даче» был случай. В одной из теплиц трудились две подружки. При сборе урожая одна вывозит с грядки ящик огурцов, а другая – полтора. Я спрашиваю у той, что полтора ящика собирает: «Валентина, скажи, почему у тебя больше, чем у соседки?» Агроном один, котельная одна, семена из одного мешка. Долго не хотела ничего говорить, но через полгода сказала: «Вы только моей подружке не говорите. Посмотрите, сколько у неё больных растений. Она же их не любит и, когда делает формировку растений, всегда говорит: «Как же я вас ненавижу! Что же вы всё растёте и растёте, сил на вас нет!» А я растения люблю и, когда их прищипываю, знаю, что им больно, и прошу у них прощения». Это все имеет значение, представляете? Ученые доказали, что растения на микро-сенсорном уровне чувствуют человека, добрый он или злой, и их продуктивность от этого зависит. Значит, продукт должен делаться с любовью. И поэтому, кстати, на мой взгляд, фермер – вечен. Он близок к земле и любит ее.

У нас на «Белой Даче» исторически мы всегда старались создать атмосферу большой семьи. Когда к нам приходят новые сотрудники, они должны чувствовать здесь себя как дома. Любовь, добро и справедливость – это то, к чему мы хотим стремиться. Они должны знать, что их не обидят без причины и поддержат всегда в трудную минуту. Конечно, это идеал, но само стремление к нему создаёт правильный микроклимат.

**– Есть ли какие-то интересные истории, связанные с компанией или ее коллективом?**

– У нас одна французская компания попросила разрешения украсть нашу идею. Они на рынке ритейла уже более 50 лет, причем не во Франции, а во всей Европе, и очень удивлялись, что не додумались до того, что сделали мы, имея сравнительно небольшой стаж работы на тот момент. Что

это была за идея: у нас на некоторых пакетах, не на всех, чтобы было ненавязчиво, есть обращение фермера к покупателю. Мы даем его фотографию, и он от себя говорит с потребителями. Это для нас – мостик к доверию клиента, и у фермера есть социальная мотивация. Он может своим детям и знакомым показать, что его портрет есть на нашем продукте, что мы работаем вместе и ценим его вклад. Это мелочь, но она располагает к нам и наших поставщиков, и клиентов. В итоге французы реализовали эту идею у себя. И нам очень приятно, что теперь другим компаниям, даже более опытным, есть чему у нас поучиться.

**– Семена какой селекции вы используете на своих предприятиях? Выбираете патриотизм или прагматизм?**

– На самом деле, и то и другое. Главное для нас – потребитель, мы смотрим на те сорта, которые дают урожайность, вкус, качество и другие параметры, которые важны для покупателей. Мы всю продукцию даем в розницу переработанной, а не сырьем в ящиках. Например, помидоры не продаем на розничном рынке, они все уходят в систему общественного питания. Но с пуском второй очереди тепличного комбината собираемся вернуться к выращиванию вкусовых томатов, то есть тех, у которых есть особый вкус и аромат. К сожалению, на рынке сейчас в качестве помидор продается то, что можно назвать красными теннисными мячиками. У них нет вкуса и запаха. Если их забыть в холодильнике, можно найти их через три месяца, и они как новые. Это, к сожалению, распространено. Покупатель при покупке «голосует» глазами, выбирая самый красивый и недорогой. Поэтому очень хочется начать выращивать вкусовые томаты и в следующем году выйти на рынок со своей продукцией. Это будут особые сорта, они менее урожайны. Соответственно, это отразится на цене. Будем искать оптимальный вариант, интересный и нам, и покупателям.

Ульяна Кухтина





# Viktor Semenov:

## "Russia is a potential power in food exports"

Last year, the Russian flagship of salad production Belaya Dacha JSC turned 100 years old. In recent years, the company has achieved outstanding success in many areas and it is not going to stop there. Despite all the difficulties, it confidently keeps leadership in the production and sale of salads and french fries for the largest food service companies and retail chains, and is also active in introducing innovative solutions in agriculture. We are talking about its achievements, future plans and, more generally, about the prospects of agriculture in Russia with Viktor Semenov, Chairman of the Supervisory Board of Belaya Dacha JSC.

*Viktor Semenov is a political and public figure, agronomist and scientist, honored worker of agriculture of the Russian Federation. He began his career in 1980 as an assistant foreman, then he was a foreman and manager of a greenhouse complex in the Moscow region State Farm Belaya Dacha, which became the starting point for the creation of the eponymous joint stock company. In 1998-1999 he served as Minister of Agriculture and Food of the Russian Federation. He is the Deputy of the State Duma of 3-5 convocations.*

– Mr Semenov, many experts note that the revival of agriculture in Russia is proceeding very successfully. What do you think about this? Speaking about investments in our agro-industrial complex, what trends in recent years can you point out?

– I agree: now, thanks to state regulation, serious changes are taking place in different areas of development of the agro-industrial complex. For the first time its support program was launched in 2005, and at that time it played a huge role. The state then decided to develop the poultry and pig industries. In my opinion, the choice of these industries was not very successful, but in general, in conditions of acute shortage of funds, this was largely justified. Thanks to financial investments in these sectors over the past years, we have increased poultry and pork production 2.5 times against pre-perestroika time and almost completely replaced imports.

Three years ago, the state got the opportunity to support other areas of the agro-industrial complex, such as horticulture, potato growing, viticulture, and certain advances are already clearly visible in greenhouse vegetable production. A variety of cucumber products is widely represented in the domestic market. And over the next 2-3 years, greenhouses will completely fulfill the market demand for tomatoes. It should be noted that now there is a large-scale construction of potato and vegetable warehouses, fruit storages. The farms laid tens of thousands of hectares of new orchards, which will begin to bear fruits in a few years, and then we will have plenty of domestic apples, pears and grapes.

– What needs to be improved in the field of agro-industrial production now? And how to do it better, from your point of view? How does the state help, and how effective is this support?

– The government has done a lot and is doing to improve the situation in agriculture, but the big picture is spoiled by such a factor as the inconsistency of state support.

Take for example greenhouse vegetable farming. Three years ago, the government promised that it would fully contribute to the development of this industry. However, last year, suddenly, without warning to interested parties, this support ceased. Two years ago, at Belaya Dacha, we launched the construction of the first stage of the greenhouse complex with the expectation of long-term loans and subsidies – reimbursement of 20% of capital expenditures. And the government suddenly announced that it will not give funds. How? It is good if a company has several activities, it is stable and can reallocate its resources in order to avoid the bankruptcy of its facility under construction. But what about those who have invested all their resources in their business, counting on money from the state? Many greenhouses are now on the verge of



bankruptcy, and they don't know how to find a way out of this situation.

The other side of the issue is that the agro-industrial complex cannot be sustainable if it is represented only by large agricultural holdings. For harmony, there must be representatives of both large, and medium, and small businesses. But now small business has practically no access to credit funds that large firms can afford. And this is wrong. Both medium and small business should be in the village. The closer the owners to the land, the more stable and efficiently they will develop. We support small entrepreneurs, and since they cannot count on preferential credit resources, we give them the opportunity to grow and we credit them ourselves. For these reasons, we produce only 30% of salad and potato products ourselves, and we get 70% from farmers. And the government is obliged to rectify this trend towards large business in order to give similar opportunities for development to SMEs.

*– However, when we talk about this problem with representatives of the Ministry of Agriculture and banks, they say some other thing: “If small business representatives bring the full package of required documents, we will easily give them this loan.”*

– But who of the small manufacturers will be able to bring this package of documents? Large agricultural holdings have a whole staff of lawyers and financiers who deal with such things, but small companies do not have them. We are obliged to make documentation requirements for small business simpler. The state should provide it with a simple and transparent mechanism for accessing credit resources.

In addition, the state must be consistent and predictable in its actions. This concerns,

first of all, the support of foreign trade operations. It was necessary to prepare the ground for our agricultural products to enter foreign markets in advance, since the elimination of problems along this way is not a single day's question. After all, no one waited for us on foreign markets, does not wait and would not wait, although our products are competitive and high-quality. Who prevented us from addressing these barriers 3-4 years ago, so that today we already had ready-made platforms for accepting goods from Russia?

*– Let's go back to the issue of shifts in agriculture. What else can you highlight?*

– We have a huge potential in the development of dairy farming, but we need more radical solutions. Our government liberals play the free market, and yet there is no free dairy pricing anywhere in the world. In the U.S., 98% of farmers are united by an agreement under which they sell milk at a certain price. It is calculated taking into account the price of oil on the exchange, and dairies and farmers are guided by it. Only 2% of farmers sell their products on the so-called free market. Europe, in turn, is regulated so that one cannot make a step aside. And we continue to play the free market. Therefore, in the field of dairy products, there are crises from time to time, prices are rising, and after that, there is a revival in the industry. But the milk processors literally skim the cream off this process, and the producers of raw materials are left with nothing, and they do not dictate the prices.

All this suggests that we have enormous reserves. Russia is a potential world power in food exports. Our strength will grow not only due to the wealth of the mineral resources and high technologies, but also due to the high potential in food production.

I have no doubt that our country is the future breadwinner of the world.

*– You have raised the issue of new storage facilities for vegetables and grain. For farmers, this is a sore subject, since building them is not cheap, and the need for them is enormous. Are there any real changes?*

– Infrastructure and logistics are a complex and expensive components of agricultural production, and the state must help producers because they cannot organize this complex chain themselves. For example, many carriages are required to transport grain, their movement must be controlled and coordinated. Therefore, the issue of logistics is extremely important. Now a lot is being done in this area. When the harvesting is underway, the state resolves difficult situations together with the business, arranges conference calls. The Ministry of Agriculture, together with Russian Railways, assumes the function of a dispatcher, although this has not happened before. After all, our liberal economists have argued that the market itself will ruin everything. But, as they say, for some reason it does not work, because no food market in the world works without the regulatory role of the state.

*– As for import substitution, what significant changes do you see here? Can we hope that Russia will begin to provide itself with agricultural products, machines for the industry, high-quality seeds, and livestock of breeding animals?*

– There are certain changes in the manufacturing of tools of production: the state has begun to support it, and now we are even exporting our harvesting equipment. For example, the company Rosselmash sells its combines produced in Rostov abroad.



In my opinion, the state should support not only the production itself, allocating subsidies, but also encourage scientific and technological development, both through institutions and through grants for individuals and organizations, but this is not yet the case.

Now the question of own seed growing and livestock breeding is acute. For example, at first glance, everything is in order with our poultry industry, but we buy breeding eggs abroad. There is the same situation with greenhouse vegetable growing: 90% of seeds for it are imported from abroad, and 100% for individual items. For three years now, they have proclaimed support for the revival of our own breeding work. But the provision of support has been developed in

a very peculiar way: the focus is not on this work itself, but on the construction of various centers, that is, buildings. We have already built a lot of these empty academic walls, but there are no people who will work there. I think that it is necessary to give resources and render assistance, first of all, to those who are already doing something, for example, to the Gavriush company, which is engaged in breeding of new varieties. It exports seeds worldwide. Give it support, remove obstacles in seed certification and repeal outdated legislation, protect your exporters from the vicissitudes of fate and unscrupulous customers, especially when it comes to paying for their products upon delivery.

Belaya Dacha, even despite the fall in the purchasing power of the population, succeeds in finding successful points of application of forces. Last year we launched a factory for the production of french fries and supply them to the McDonald's network. If half a year ago they worked with imported potatoes from Europe, now they use only our product grown in the Black Earth Region. In the near future we will completely replace imported potatoes in our market. We are already exporting our products to 8 countries, but the old currency control system slows down these processes. The state initially does not trust us and, in case of non-receipt of payment from the client, we are threatened with serious fines and not only. At the same time, the insurance system for these supplies in small quantities is not valid. And how, excuse me, can I start supplies immediately with large volumes? If we want to develop exports, we need to change this situation.

**– There is an opinion that the Moscow region is a completely non-agricultural region, and instead of engaging in chimeras**



**like reviving a herd of dairy cows, it is better to use agricultural land for individual housing construction and logistics centers. Do you agree with this question?**

– The Moscow region, of course, is a dairy region, and a region of vegetables of open ground. Someone offers use the whole area for private housing projects, but this is impossible. We do not need so much housing. You have to regret yourself, leave these beautiful fields and open spaces so that you can admire and breathe. In the United States and Europe, for example, individual housing construction is also being built in the countryside, but, note, it's not blind villages. At first glance, the construction of additional infrastructure for such housing seems very expensive, but, in fact, it turns out to be cheaper. They have their own cellars where they can store food, which means there is no need to build large warehouses. If there are problems with water or heat supply, they have means of self-sufficiency: firewood, wells, and fireplaces. And the cost of maintaining police officers in rural areas is several times lower. The village people themselves see what is happening, they know each other.

**– The Moscow Region Government sticks to the idea of the development of the cheese cluster in the region. In your opinion, to what extent are these hopes justified, and why do they pay such attention to this industry?**

– I think that for the Moscow region the idea of doing not just dairy farming, but cheese making is the right decision. I would definitely support small businesses, both in cheese production and in wine production in the southern regions. Large holdings are starting to take over such industries like cheese and wine making. And I think that

there is no need to repeat the mistakes of the Soviet agribusiness when we had three types of cheese: Russian, Poshekhonsky, and some other. It is necessary to make cheese and wine what they are – a delicate individual product, which fully reveals the talent of the manufacturer. Each vineyard has its originality, as they say in France, its own terroir.

**– What important projects have you managed to implement lately? What plans does the company have for the future?**

– Thanks to government programs, we managed to achieve a lot. We organized a farm in the Tambov region from scratch and harvested 2.5 thousand hectares of fields where birch trees with trunks up to 15 cm in diameter were grown three years ago. We put these fields in order and became leaders in potato and grain yields in the region. We now have a full crop rotation, and digital technologies have been introduced on 400 hectares of irrigated land. In the near future, I believe, we will become the leaders in digital irrigation technologies. Many people are engaged in irrigation, but we are one of the few who do this in view of the accurate weather forecast that weather stations give in each field. We have a so-called hyper-local forecast, which predicts not only the weather. This year we will use the new software of our partner, a Swiss company, with which we can even predict the appearance of diseases and pests of plants. This is a completely new page in the history of agriculture.

In Rostov Veliky, the Yaroslavl region, we built a salad school on Lake Nero, called it AgroNero. We erected and launched a greenhouse complex in Kislovodsk, now we are finishing the second stage, already, unfortunately, without state support. In Russia, by the way, we are the leading company in terms of the yield of tomatoes; if we take the yield without supplementary lighting, we get 62.5 kg of tomatoes per square meter.

We built and launched a plant for the production of french fries. It cost us 120 million euros, but we fulfilled the need for this product in Russia. And we no longer have enough production space, and we are thinking about launching a new line – not even having time to fully master the first one! We can build two more similar lines and increase production 4 times. When we were working on the first stage, we thought through this opportunity in advance. We want to consolidate our leadership, regardless of whether there will be competitors or not.

In 2014, when we experienced a fall of the salad market due to a drop in purchasing



power, the issue of the development of salad plants temporarily hung in the air. Now we think it is time to return to it. There is no serious revival yet, but it is impossible to stand still, and we plan to engage in the development of eastern and southern directions. We built a year-round robotic complex for the production of baby leaves (these are young small salad leaves) in Kislovodsk. This strengthens our position in the stable supply of our plants with raw materials.

We are constantly looking for innovative technologies around the world. Of course, we are not the only ones in Russia who are interested in it, but we are already considering the introduction of LEDs and vertical farms.

**– Let's speak about technology. Do the technologies and conditions for growing crops of Belaya Dacha meet international standards? Do you follow foreign inventions and innovations, do you use them?**

– It is impossible to be a leader without a constant search for new solutions. As already mentioned, we have achieved significant success in digitalization. Our group of specialists issued the product under the working title Grainchain – a chain that will link all grain producers, those who store and transport it. It will provide an opportunity to find the most convenient and profitable chains in this hourly changing market. We offered it to the Grain Union of the Russian Federation as an electronic model for the formation of the entire grain market of Russia, its entire logistics, and the Grain Union actively supported us. In the near future we will announce our project for all interested parties. It should be noted that we have never had a deal with the grain market, it was not originally our niche. We were forced to do it only because it was part of the crop rotation.

**– What is the situation with the staff?**

– It's complicated. Today, it's difficult to find an experienced agronomist. It's not easy with workers too. We have to train them ourselves. The special secondary education system, which trained skilled workers, has disappeared in the country. Now everyone wants to get a higher education, and schools are focused on that. When we get to the complete robotization of production, and the machines will do everything for us, probably, then a higher education for all will be reasonable. But now a lot of work must be done by hand. Some people, by the way, do not like to work actively with their heads. Many people appreciate simple work, and they do not want to sit at the computer. In addition, we, nevertheless, work with living organisms, and the staff should love their work, because the plants feel and respond to both positive and negative.

At the dawn of my work in Belaya Dacha there was a case. Two friends worked in one of the greenhouses. When harvesting one takes out a box of cucumbers from the garden, and the other gets one and a half. I ask the one who collects one and a half of the box: "Valentine, tell me why you have more than your neighbor?" There is one agronomist, one boiler room, seeds from one bag. She didn't want to say anything for a long time, but six months later she said: "Just don't tell my friend. Look at how many diseased plants she has. She does not like them and when she does the shaping of plants she always says: "I hate you! Why are you still growing and growing, I'm sick and tired of you!" And I love plants, and when I pinch them, I know that I hurt them and ask to forgive me." It all matters, can you imagine? Scientists have proven that plants feel a person, kind or angry, and their productivity depends on it. So the product must be made with love. And so, by the way, in my opinion, the farmer is eternal. They are close to the earth and love it.

Historically, Belaya Dacha has always tried to create the atmosphere of a large family. When new employees come to us, they should feel at home here. Love, goodness and justice are what we want to strive for. They should know that they will not be offended without a reason and we will always support them in difficult times. Of course, this is an ideal, but the very desire for it creates the right microclimate.

**– Are there any interesting stories related to the company or its team?**

– One French company asked for permission to steal our idea. They have been in the retail market for more than 50 years, and not in France, but in the whole of Europe, and they were very surprised that they didn't think that we did, having relatively little work experience at that time. What was

the idea? We have a farmer's appeal to the buyer on some packages, not at all, so that it is unobtrusive. We give their photo, and they speak to consumers on their own. This is a bridge to the trust of the client for us, and the farmer has a social motivation. They can show to their children and friends that their portrait is on our product, that we work together and appreciate their contribution. This is a trifle, but it appeals to our suppliers and customers. As a result, the French realized this idea at home. And we are very pleased that now other companies, even more experienced ones, have something to learn from us.

**– What kind of seeds do you use? What do you choose patriotism or pragmatism?**

– In fact, both. The main thing for us is the consumer, we look at those varieties that give yields, taste, quality and other parameters that are important for buyers. We sell all products processed, and not raw materials in boxes. For example, tomatoes are not sold in the retail market, they all go to the food services system. But with the launch of the second stage of the greenhouse complex we are going to return to the cultivation of tomatoes that have a special taste and aroma. Unfortunately, products that can be called red tennis balls are sold as tomatoes on the market now. They have no taste or smell. If you forget them in the refrigerator, you can find them after three months, and they are like new. This, unfortunately, is common. When buying, the buyers "vote" with their eyes, choosing the most beautiful and inexpensive one. Therefore, I really want to start growing tasty tomatoes and enter the market with our products next year. These will be special varieties, they are less fruitful. Accordingly, this will affect the price. We will look for the best option, interesting to us and customers.

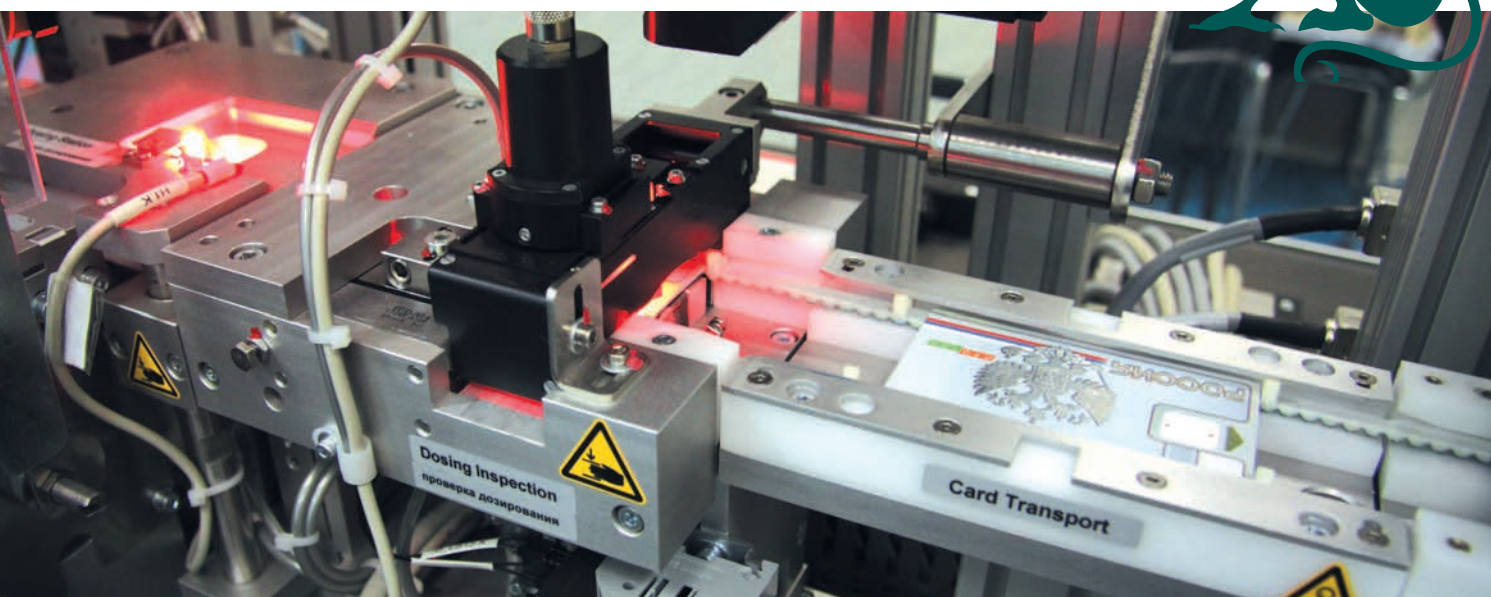
Ulyana Kukhtina



# ООО «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»:

## защищенная от подделки полиграфическая продукция

Сегодня полиграфический бизнес относится к социально значимым отраслям экономики. Его миссия заключается не только в удовлетворении спроса населения на печатную продукцию, но и в обеспечении государственных и коммерческих структур ценными бланками и другими ассортиментными единицами, о которых мы расскажем дальше. По итогам 2018 года на основании финансовых показателей Росстата компания «Первый печатный двор» вошла в число лучших в этом виде деятельности, в связи с чем она представлена к национальной премии в номинации «Лидер отрасли».



### С ПРАВОМ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТАЙНЫ

Более 20 лет Первый печатный двор специализируется на разработке и изготовлении удостоверений личности, ID-документов, бланков ценных бумаг, различных лицензий и сертификатов, пластиковых карт, в том числе банковских, специальной продукции, необходимой для допуска транспортных средств и водителей к участию в дорожном движении, защитных наклеек, марок контроля подлинности, марок качества с высокой степенью защищенности от подделки, входных билетов и подарочных сертификатов. И это далеко не все возможные виды документов строгой отчетности, которые готова сделать компания.

Организация имеет все необходимые для работы разрешительные документы –

ООО «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ  
ДВОР» ЯВЛЯЕТСЯ  
ДЕЙСТВУЮЩИМ ЧЛЕНОМ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ  
ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ. В 2018  
ГОДУ КОМПАНИЯ СТАЛА  
ПОБЕДИТЕЛЕМ КОНКУРСА  
«100 ПРОЕКТОВ ПОД  
ПАТРОНАТОМ ПРЕЗИДЕНТА  
ТПП РФ»

лицензии ФНС России, Центра по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России, УФСБ России по городу Москве и Московской области, ФСТЭК России; сертификаты и свидетельства Международной платежной системы MasterCard, Национальной платежной системы «Мир» НСПК, ДИТ г. Москва. Система менеджмента качества ООО «Первый печатный двор» сертифицирована согласно требованиям ISO 9001 и CQM.

### ТЕХНОЛОГИЧНАЯ ЗАЩИТА ОТ ПОДДЕЛКИ

Высокое качество продукции ООО «Первый печатный двор» гарантирует не только отлаженный до совершенства технологический процесс и использование современного оборудования, но и многолетний опыт высококвалифицированного персо-



С 2015 ГОДА ООО «ПЕРВЫЙ  
ПЕЧАТНЫЙ ДВОР» СТАЛ  
ПОСТАВЩИКОМ  
ПО 370 ГОСУДАРСТВЕННЫМ  
КОНТРАКТАМ

нала. В своей работе сотрудники компании используют самые современные отечественные и зарубежные технологии.

Предприятие располагает собственным производством оптических защитных элементов. Голографическая продукция изготавливается в виде самоклеящихся этикеток, голографического страйпа, фольги горячего тиснения и голографического ламината. Применение этих элементов при изготовлении документов, ценных бумаг и пластиковых карт позволяет сделать комбинированный продукт, максимально защищенный от подделки.

#### ЗАЧЕМ НУЖНЫ ГРАФИЧЕСКИЕ ГОЛОГРАММЫ?

Цели и области применения защитных голограмм разнообразны: защита документов, маркирование продукции, контроль вскрытия, пломбирование. В отличие от многих других производителей, использующих технологии Dot-Matrix, Первый печатный двор специализируется на изготовлении мастер-матриц методом электронно-лучевой литографии (E-Beam). Этот способ записи голографического изображения уникален тем, что позволяет максимально реализовать защитную функцию голограммы на различных уровнях – от потребительского до экспертного. Помимо визуально привлекательного дизайна голограммы, компании делают различные оптические эффекты, элементы высокого разрешения, микро- и нанотексты, скрытое приборосчитываемое изображение. Для удобного учета применяется струйная, термотрансферная и лазерная нумерация.

Первый печатный двор готов предложить партнерам услуги по изготовлению защищенной от подделки полиграфической продукции и пластиковых карт в соответствии с пожеланиями и фирменным стилем заказчика. Дизайнеры и технологи разрабатывают дизайн-макеты персонально для каждого клиента, подбирая необходимый защитный комплекс и оригинальное художественное оформление. Предлагаемые голографические элементы служат не только инструментом предотвращения фальсификации и подделки продукции, но и служат подтверждением высокого статуса компании.

Благодаря многолетнему сотрудничеству с проверенными транспортными компаниями, Первый печатный двор обеспечивает быструю и надежную доставку готовой продукции в любую точку России, поэтому предприятие активно сотрудничает с клиентами из разных концов страны.

#### ПОЛЕЗНЫЙ СОВЕТ ОТ ООО «ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»

При выборе компании для разработки и изготовления защищенной от подделки печатной продукции необходимо удостовериться в ее компетенции. Прежде всего, ознакомиться с сайтом компании, узнать о ее деловой репутации, по возможности приехать в офис и наглядно убедиться в технических возможностях. Одним из показателей высокого уровня исполнителя является его возможность исполнять сложные и объемные государственные заказы. Эта информация размещена в открытом доступе на сайте: [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)

#### О ПАРТНЁРАХ

Первый печатный двор плодотворно сотрудничает с различными федеральными и региональными органами власти, министерствами и ведомствами. А также среди постоянных заказчиков организации – администрации различных городов России, банки, инвестиционные компании, крупные производственные объединения и корпорации.

#### НЕСОВЕРШЕНСТВО РЫНКА ГОСУСЛУГ

Участвуя в государственных закупках, Первый печатный двор нередко сталкивается с недобросовестным поведением участников, которые, не имея возможности изготовить технически сложную продукцию, манипулируют ценой в ходе аукционов, одновременно шантажируя добросовестных производителей. И эта проблема существует не только в этой сфере деятельности. Такая ситуация сложилась ввиду коллизии в действующем законодательстве: участник закупок допускается к торгам без проверки его правоспособности в данной сфере деятельности. Поэтому при заказе технически сложной продукции цена не должна являться основополагающим фактором для заинтересованных компаний. Изготовить качественную

продукцию можно только при использовании высокотехнологического оборудования и качественных материалов и зачастую импортного производства.

#### ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В стране полным ходом шествует переход на цифровую экономику, и компания «Первый печатный двор» идет в ногу со временем. Предприятие изготавливает ID-документы, бланки с технологией RFID, с машиносчитываемыми элементами. К таким элементам относятся магнитные, микропроцессорные, голографические, графические и другие носители (штрих-коды, QR-коды), позволяющие записывать, хранить и передавать информацию, которая содержится на данных носителях в закодированном виде, считываемая и декодируемая с использованием устройств, содержащих специальное программное обеспечение.

#### ВСЁ ПРОЦЕСС ПОД КОНТРОЛЕМ

Производство ООО «Первый печатный двор» охватывает полный цикл создаваемой продукции, что позволяет изготавливать карты с контактным, бесконтактным и дуальным интерфейсами, магнитной полосой и уникальными средствами визуальной и цифровой защиты. Ассортимент продукции включает: идентификационные, платежные, транспортные карты, электронные пропуска, а также ключевые носители.

Использование материалов от лучших поставщиков: поливинилхлорида, поликарбоната, теслина и их комбинаций – дает возможность получить продукцию с повышенной износостойкостью и долговечностью. При этом карты допускают применять различные методы графической персонализации: лазерное гравирование, ретрансферную и струйную печать.

**Ольга Шапиренко**

В 2012 ГОДУ ООО «ПЕРВЫЙ  
ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»  
ЗАПУСТИЛО СОБСТВЕННОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО СМАРТ-  
КАРТ, ЯВЛЯЯСЬ ОДНИМ ИЗ  
ОСНОВНЫХ ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ  
УНИВЕРСАЛЬНОЙ  
ЭЛЕКТРОННОЙ КАРТЫ. НА  
СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НА  
ПРЕДПРИЯТИИ РАБОТАЮТ 140  
СОТРУДНИКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ  
КАНДИДАТЫ ТЕХНИЧЕСКИХ  
НАУК

# FIRST PRINT YARD LLC:

## counterfeit-proof printing products

Today, the printing business belongs to socially important sectors of the economy. Its mission is not only to meet the demand of the population for printed products, but also to provide government and commercial organizations with valuable forms and other products, which we will discuss next. At the end of 2018, based on the financial indicators of ROSSTAT, First Print Yard was one of the best in this industry, and therefore it received the national award in the LEADER OF INDUSTRY nomination.

### WITH THE RIGHT TO PROTECT STATE SECRETS

For more than 20 years, First Print Yard has been specializing in the development and manufacture of identity cards, ID documents, forms of securities, various licenses and certificates, plastic cards, including banking, special products necessary for the admission of vehicles and drivers to participate in road traffic, security stickers, authenticity marks, quality marks with a high degree of security against forgery, entrance tickets and gift certificates. And this is not all possible types of strict reporting documents that the company is ready to make.

The organization has all necessary permits – licenses from the Federal Tax Service of Russia, the Center for Licensing, Certification and Protection of State Secrets of the Federal Security Service of Russia, the Federal Security Service of Russia for the city of Moscow and the Moscow region, FSTEC of Russia; certificates of the International Payment System MasterCard, National Payment System Mir NSPK, Department of Information Technologies of Moscow. The quality management system of First Print Yard LLC is certified according to the requirements of ISO 9001 and CQM.

### HIGH-TECH COUNTERFEIT PROTECTION

The high quality of the products of First Print Yard LLC is guaranteed not only by the technological process adjusted to perfection and the use of modern equipment, but also by the long-term experience of highly qualified personnel. In their work, company employees use the most modern domestic and foreign technologies.

The company has its own production of

optical protective elements. Holographic products are made in the form of self-adhesive labels, holographic stripe, hot stamping foil and holographic laminate. The use of these elements in the manufacture of documents, securities and plastic cards allows it to make a combined product protected from counterfeiting.

### WHY DO WE NEED GRAPHIC HOLOGRAMS?

The goals and areas of application of security holograms are diverse: document protection, product labeling, opening inspection, sealing. Unlike many other manufacturers using Dot-Matrix technologies, First Print Yard specializes in making master matrices using the electron beam lithography (E-Beam) method. This method of recording a holographic image is unique because it allows maximizing the protective function of the hologram at various levels – from regular to expert. In addition to the visually attractive design, the holograms of the company make various optical effects, high-resolution elements, micro- and nano-texts, and hidden instrument-readable image. Jet, thermal transfer and laser numbering are used for convenient reading.

First Print Yard is ready to offer its partners services for the manufacture of counterfeit-proof printing products and plastic cards in accordance with the wishes and corporate style of the customer. Designers and technologists develop design layouts personally for each client, selecting the necessary protective complex and original decoration. The proposed holographic elements are not only a tool to prevent

FIRST PRINT YARD LLC IS AN ACTIVE MEMBER OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION. IN 2018, THE COMPANY BECAME THE WINNER OF THE COMPETITION "100 PROJECTS UNDER THE PATRONAGE OF THE PRESIDENT OF THE CCI OF RUSSIA."

fraud and falsification of products, but also serve as confirmation of the high status of the company.

Thanks to many years of cooperation with reliable transport companies, First Print Yard provides fast and reliable delivery of finished products to any part of Russia, therefore the company actively cooperates with customers from different parts of the country.

### ABOUT PARTNERS

The enterprise First Print Yard fruitfully cooperates with various federal





.....

SINCE 2015, FIRST PRINT YARD  
LLC HAS BECOME A SUPPLIER  
FOR 370 GOVERNMENT  
CONTRACTS

.....

and regional authorities, ministries and departments. Administrations of various cities of Russia, banks, investment companies, large industrial associations and corporations are also among regular customers of the company.

#### IMPERFECTION OF THE PUBLIC SERVICES MARKET

Participating in public procurement, First Print Yard often encounters dishonest behavior of participants who, being unable to manufacture technically complex products, manipulate the price during auctions, while blackmailing good faith manufacturers. And this problem exists not only in this field of activity. Such a situation arose due

to drawbacks in the current legislation, the procurement participant is allowed to bid without checking its legal capacity in this field of activity. Therefore, when ordering technically complex products, the price should not be a fundamental factor for interested companies. It is possible to produce high-quality products only with the use of high-tech equipment and high-quality materials, and often imported ones.

#### DIGITAL ECONOMY

The transition to the "digital economy" is in full swing in the country, and the First Print Yard company keeps pace with the times. The company manufactures ID-documents, forms with RFID technology, with machine-readable elements. These elements include magnetic, microprocessor, holographic, graphic and other media (bar codes, QR codes) that allow you to record, store and transmit information that is contained on these media in encoded form, read and decoded using devices with special software.



.....

IN 2012, FIRST PRINT YARD LLC LAUNCHED  
ITS OWN PRODUCTION OF SMART CARDS,  
BEING ONE OF THE MAIN MANUFACTURERS  
OF THE UNIVERSAL E-CARD. TODAY, THE  
COMPANY HAS 140 EMPLOYEES, INCLUDING  
CANDIDATES OF TECHNICAL SCIENCES

.....



#### Useful advice from First Print Yard LLC

When choosing a company for the development and manufacture of counterfeit-proof printed products, it is necessary to ascertain its competence. First of all, familiarize yourself with the company's website, find out about its business reputation, if possible, come to the office and visually verify the technical capabilities. One of the indicators of the high level of the contractor is its ability to execute complex and huge government orders. This information is publicly available on the website: [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)

#### THE WHOLE PROCESS IS UNDER CONTROL

The production of First Print Yard LLC covers the full cycle of the products being created, which makes it possible to manufacture cards with contact, contactless and dual interfaces, magnetic stripe and unique means of visual and digital protection. The product range includes: identification, payment, transport cards, electronic passes, as well as key carriers.

The use of materials from the best suppliers: polyvinyl chloride, polycarbonate, teslin and their combinations – makes it possible to obtain products with enhanced wear resistance and durability. In this case, cards allow using of various methods of graphic personalization: laser engraving, retransfer and inkjet printing.

# ОТ КОЛОМНЫ ДО САМЫХ ДО ОКРАИН...

Что объединяет фонтаны нефти, вырывающиеся из земных глубин где-нибудь в Сибири, и фонтаны воды, бьющие в небеса на радость гуляющим по ВДНХ? Первые перед тем как отправиться по своим «энергетическим делам», успокоятся в специальных резервуарах, а вторые, наоборот, из резервуаров вырвутся, чтобы порадовать красотой посетителей знаменитой московской выставки. Но и те, и другие ёмкости изготовлены в подмосковной Коломне группой компаний «Нефтемаш», с генеральным директором которой, Артёмом Шурыгиным, мы сегодня и беседуем.

«НЕ НЕФТЮ ЕДИНОЙ...»

– **Артём Валерьевич, руководимая вами группа компаний, несмотря на «главную» составляющую её названия, связана не только с нефтяной и химической промышленностью. Расскажите, пожалуйста, в каких отраслях находит применение продукция ваших предприятий и что она из себя представляет?**

– Наша продукция действительно используется не только в нефтегазовом секторе, но и в сельскохозяйственном производстве, и в химическом машиностроении, и в пищевой промышленности, а иногда даже в социальной сфере. Мы работаем на территории всей Российской Федерации – от южных её границ до северных, от востока до запада. Даже в таких удаленных от Москвы уголках нашей большой Родины, как Калининград, как острова Русский или Котельный. Это – наша стратегия, и мы стараемся её придерживаться.

Уникальность «Нефтемаша» в том, что у нас производство полного цикла, без привлечения каких-либо других предприятий. Первый этап – это проектирование, затем – согласование документации. Сейчас, к примеру, идет подготовка к строительству двух новых заводов по производству сухих смесей. Там будет использоваться наше оборудование, поэтому технологическую линию проектируем мы сами.

Уже после согласования начинается непосредственно производственный процесс, то есть здесь, в Коломне, мы производим оборудование, потом доставляем его до объектов и при необходимости сами же это оборудование монтируем.

На завод мы получаем только сырьё – металлопрокат: либо листовый, либо сортаментный – уголки, швеллеры. Впрочем, сейчас у нас большой станочный парк и уже есть такое оборудование, которое позволяет не покупать уголки и швеллеры, а делать их самим, то есть уменьшить номенклатуру закупаемого продукта. Доля собственного производства в наших изделиях – 99 процентов. Оставшийся один







процент – лакокрасочные материалы и различные прокладки, резина и т.д. – это тоже покупные позиции. Всё остальное – наше. Исключения бывают, если мы делаем что-то сложное – с подшипниками, с какими-то движущимися элементами. Тогда, конечно, закупаем ещё и подшипники. На заводах, которые на этом специализируются.

Мы же на сегодняшний день делаем много оборудования для сыпучих продуктов и их передачи, например, из силосной ёмкости до бункера. Передача эта может быть винтовой, может – ленточной. Мы разработали технологические линии – ленточные питатели, шнеки разноразмерные. По шнекам для цемента вообще очень интересная ситуация: мало кто у нас в России их делает. Есть даже специализированные компании, которые их сюда из Италии привозят. Мы считаем, что это неправильно, что такого не должно быть, поэтому и разработали линейку шнеков, которую сейчас выводим на рынок.

**– То есть получается, что изготавливаемое вами оборудование – это не просто ёмкости, не только для хранения, но и для транспортировки?**

– Да, оно уже более технологичное. Пусть это пока и небольшая доля производства, но всё это мы разработали сами, и это у нас уже есть.

**«НИКОГДА НЕ СТАВЬ ПЕРЕД СОБОЙ ПЛАНКУ, КОТОРУЮ ТЫ МОЖЕШЬ ПРЕОДОЛЕТЬ УЖЕ ЗАВТРА!..»**

**– Любый большой путь начинается не только с первого шага, но и с выбора, в каком направлении его сделать. Давайте вспомним историю: с чего началась группа компаний «Нефтемаш»? Почему было решено избрать именно этот путь?**

– Это, наверно, по воле бога или случая... Я никогда не был связан с машиностроением, со сваркой... Высшее образование получил по специальности «Системный программист. Математик». Но работать, строить свою карьеру начал ещё студентом:

меня «занесло» в нефтегазовую отрасль, и я решил свой жизненный путь связать непосредственно с ней.

На карте, которая висит у меня в кабинете, отмечено место, где я родился и вырос: Саратовская область, граница с Казахстаном. Это левобережье Волги: резко континентальный климат – летом плюс 40, зимой минус 40. Степь, ветра, суховеи, перекасти-поле... Красота! Когда закончил школу, первой моей целью было перебраться в город и получить высшее образование. Я сделал это: уехал в областной центр – город Саратов, поступил в университет, окончил его. У многих, наверное, людей из периферии главная цель в жизни – переехать в столицу. Вот и я, получив высшее образование, незамедлительно собрал сумку и двинулся на Москву...

Приехал в столицу и начал потихоньку строить свою жизнь. Поначалу работал не на себя, но пришло время, когда захотелось своего производства, своего завода. И я начал его создавать – с нуля, с голого места, без людей, без ничего, с минимальными на тот момент времени финансами. И, вы знаете, за семь лет из ничего мы сделали завод...

**– Прямо какая-то «американская мечта» в российском исполнении...**

– Да, на самом деле мне и сейчас некоторые говорят: «Не ври, кто-то за тобой стоит...» Никто за мной не стоял и не стоит. А передо мной стоит то, что называется «планка». Моя логика такая, что никогда не надо ставить перед собой такую планку, которую ты можешь преодолеть уже завтра. Это глупость полнейшая!.. И никогда нельзя останавливаться. Планка перед человеком всегда должна быть высокой – только тогда он будет развиваться, будет двигаться!

**«СВОЁ ОКНО В ЕВРОПУ  
МЫ ЕЩЁ НЕ ПРОРУБИЛИ»**

**– Насколько известно, в ближайших планах группы компаний «Нефтемаш» – выход на зарубежные рынки. Ведутся ли уже какие-то конкретные переговоры?**

– Переговоры ведутся, но в условиях финансового кризиса и тех непростых взаимоотношений, которые сложились в последние годы между нашей страной и другими государствами, в том числе и странами Евросоюза, всё это довольно-таки сложно: есть определенные препоны, и мы их пока не преодолели.

**– Российские предприниматели порой жалуются, что при попытках выйти на зарубежный рынок они не просто не чувствуют никакой поддержки со стороны государства, его структур, но даже наоборот... С такими – «внутренними» – проблемами вы не сталкивались?**

– Что касается мер поддержки экспорта со стороны правительства, то такие программы существуют, их очень много, но на сегодняшний день далеко не каждый предприниматель о них знает. Есть определенный разрыв между бизнесом, властью и финансовыми организациями. Для того чтобы попытаться этот разрыв преодолеть, в 2018 году я избрался в члены совета Союза «Коломенская Торгово-промышленная палата». 29 марта 2019 года в его структуре был учрежден комитет по промышленности, который я теперь возглавляю. И как председатель комитета ставлю перед собой задачи решать в рамках бизнеса всего нашего округа вопросы субсидирования, привлечения в наш регион инвестиций, ознакомления с различными программами и «наведения мостов» между предпринимателями, органами власти, фондами и т.д.

**– Участвуете ли вы в зарубежных выставках?**

– Ряд выставок мы посетили, в том числе присутствовали на международной выставке в Марокко в 2017 году. Это определенный опыт, это знакомства, но на сегодняшний день зарубежный рынок нами пока не открыт. Своё окно в Европу мы ещё не прорубили.

**– А вообще высока ли конкуренция в той сфере, где вы работаете, и чем, на ваш взгляд, потенциальных зарубежных заказчиков может привлечь именно ваша продукция?**

– Я думаю, что тут два фактора. Первый из них – российский металлопрокат ценится по всему миру. Второй – это непосредственно курсовая разница между евро и российским рублем. На условиях такой курсовой разницы на зарубежном рынке мы можем быть абсолютно конкурентоспособными. Мы уже провели аналитику и понимаем, что по цене – даже с учётом доставки, например, в Италию – наше оборудование вполне может конкурировать с продукцией местных производителей.

#### **«ТЕОРИЯ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ» РОССИЙСКИХ РАССТОЯНИЙ**

**– «Нефтемаш» – предприятие хотя и молодое, но работает уже на всей территории России. За вас можно только порадоваться, но невольно удивляешься: неужели во всей нашей огромной стране таких заводов больше нет? Или ваша продукция просто лучше, интереснее, разнообразнее?**

– Конечно, такие предприятия есть, и конкурировать в условиях рыночной экономики нам приходится. Но – возьмем какой-нибудь дальний регион, предположим, Хабаровский край: стоимость нашего оборудования даже с учетом логистики примерно равна стоимости производства

на месте, в самом Хабаровске. Почему? – За счет дорогих энергоресурсов, за счет недостатка квалифицированного персонала, за счёт «северных» зарплат и т.д. «На круг» выходит то же самое, что привести из Подмоскovie. И ещё один фактор: основная масса предприятий на сегодняшний день имеет головные центры либо в Москве, либо в Санкт-Петербурге. Локация в Подмоскovie очень выгодна для нас за счет того, что у нас всегда есть прямая связь с головными центрами крупных холдингов.

Возьмём, к примеру, ситуацию с Амурским ГПЗ, это тот же Хабаровский край. Приехали заказчики, головной центр у них находится в Москве. До нашего производства им что на машине, что на электричке ехать два часа. До Хабаровска – только лететь девять часов... Считаем экономику с учетом все накладных расходов, приезда специалистов на промежуточные контроли этого оборудования и т.д. Получается, что в Хабаровске заказывать не выгодно, хотя везти от производства до места установки – буквально 300 километров.

#### **УМЕТЬ РАДОВАТЬСЯ И УМЕТЬ РАДОВАТЬСЯ...**

**– У вас много интересных проектов, в том числе реконструкция фонтанов на ВДНХ...**

– Да, первым был «Золотой колос», затем «Дружба народов». И последний фонтан, который мы делали, – это «Каменный цветок». Наше предприятие изготавливало всё, что связано с металлоёмкостью, с металлопродукцией.

**– Скажем так – «скелет» фонтана, его невидимая, но работающая часть?**

– Да, остальное – работа скульпторов, реставраторов. За своими фонтанами мы следим по последним новостям. После монтажа «Золотого колоса» мы поехали на ВДНХ, пофотографировали, посмотрели, что в результате получилось. Я думаю, что после 1 мая поедем посмотреть и на «Дружбу народов», и на «Каменный цветок». Их уже должны будут сдать.

За год мы делаем тысячи единиц продукции, уже и не припомнишь, где они теперь стоят, где в землю закопаны. А фонтаны на ВДНХ – это то, что можно видеть всегда. Это то, что радовало людей много лет, и, уверен, что ещё долго будет радовать. Нам же приятно, что теперь мы имеем к этой красоте непосредственное отношение.

**– Приятно и то, что ВДНХ перестала быть просто «большим рынком», в который ее на какое-то время превратили, и вообще, что Москва снова стала красивой!**

– Я уже много лет живу на два города – это Москва и Коломна – и вижу, как они меняются: как застраиваются в столице новые кварталы, как на полях образуются новые микрорайоны и т.д. Это потрясающе! Но очень радует и обстановка в Коломне. Этот город, я считаю, на сегодняшний день – один из самых лучших городов Подмоскovie. Может, я просто к нему «прирос»... Очень многие подмосковные города находятся на федеральных трассах. Это города транзитные. А Коломна – отдельно стоящий город с хорошей промышленностью, с хорошей инфраструктурой. В нем хорошие дороги. Это зелёный город. Это исторический город, сохраняющий культурное наследие. Всё, как надо для такого пусть и провинциального, но близкого к Москве города.

Коломна за семь лет, которые я здесь нахожусь, преобразается. С каждым годом. Это, как я понимаю, общая российская тенденция, но на Подмоскovie и на Москве такое преобразование особенно хорошо заметно.

**– Говорят, что, «если остановился, значит, отстал». Какие у «Нефтемаша» планы на будущее? Мы с вами уже говорили про «Планку»... Какая стоит перед вами сейчас?**

– «Планка» на сегодняшний день глобальная – строительство своих корпусов. Сейчас у нас уже больше десяти тысяч квадратных метров производственных площадей и порядка 500 – офисных. И это всё в аренде. Но мы уже взаимодействуем с администрацией города, ищем подходящую площадку под строительство. А там уже и инвестиционная программа будет...

**Беседовал Алексей Сокольский**







What do the fountains of oil, escaping from the depths of the earth somewhere in Siberia and the fountains of water, playing into the sky to the delight of those strolling at VDNKh (All-Russian Exhibition Center) have in common? The first before going on their “energy affairs” have rest in special tanks, and the latter, on the contrary, will break out of the reservoirs to please the visitors of the famous Moscow exhibition. But both tanks were made in Kolomna, the Moscow region, by the Neftemash group of companies. Today we talk to General Director Artem Shurygin.

## FROM KOLOMNA to the very outskirts...

“NOT BY OIL ALONE...”

*– Mr Shurygin, the group of companies you are leading, in spite of the “main” component of its name, is connected not only with the oil and chemical industry. Please tell us in which sectors the products of your enterprises are used and what is it?*

– Our products are used not only in the oil and gas sector, but also in agricultural production, chemical engineering, and in the food industry, and sometimes even in the social sphere. We operate throughout the entire Russian Federation – from its southern borders to its northern borders, from the east to the west. Even in such distant from Moscow territories of our large Motherland as Kaliningrad, Russky or Kotelný islands. This is our strategy and we try to stick to it.

The uniqueness of Neftemash is that we have a full cycle production, without

involvement of any other enterprises. The first stage is the design, then – the coordination of documentation. Now, for example, preparations for the construction of two new plants for the production of dry mixes are underway. Our equipment will be used there, so we design the technological line ourselves.

After coordination, the production process begins, that is, here, in Kolomna, we produce equipment, then we deliver it to facilities and, if necessary, we assemble this equipment ourselves.

We get only raw materials at the factory – metal: either sheet or gauge – corners, channel bars. However, now we have a large machine park and we already have such equipment that allows us not to buy corners and channels, but to make them ourselves, that is, to reduce the range of the products purchased. The share of our



own production in our products is 99 percent. The remaining one percent is paints and various gaskets, rubber, etc. – these are also purchased items. Everything else is ours. There are exceptions if we are doing something complicated – with bearings, with some moving elements. Then, of course, we also buy bearings from factories that specialize in this.

We are currently doing a lot of equipment for bulk products and their transfer, for example, from silo storage tank to the bunker. This transfer can be auger or belt-type. We have developed technological lines – belt feeders, screws of various sizes. We have a very interesting situation with cement screws: very few companies in Russia do them. There are even specialized companies that bring them here from Italy. We believe that this is not correct, that this should not be, therefore, we have developed a line of augers, which we are now putting on the market.

**– That is, it turns out that the equipment you manufacture is not just tanks, not only for storage, but also for transportation?**

– Yes, it is already more technological. So far it is not a large share of production, but we have developed all this ourselves, and we already have it.



**“NEVER SET A GOAL THAT YOU CAN OVERCOME  
ALREADY TOMORROW!”**

**– Any big journey begins not only from the first step, but also from the choice in which direction to make it. Let's remember the story: how did the Neftemash group of companies begin? Why was it decided to choose this path?**

– This is probably the will of God or a chance... I have never dealt with mechanical engineering, with welding... I graduated with a degree of System Programmer. Mathematician. But I began to work, build my career as a student: I was “brought” to the oil and gas industry, and I decided to connect my life path directly with it.

On the map that hangs in my office, there is the place where I was born and grew up: the Saratov region, the border with Kazakhstan. This is the left bank of the Volga: extremely continental climate – in the summer it is plus 40, in the winter minus 40. Steppe, winds, dry winds, tumbleweed... Beauty! When I finished school, my first goal was to move to the city and get a higher education. I did this: went to the regional center – the city of Saratov, entered the university, graduated from it. For many people, probably, from the suburbs, the main goal in life is to move to the capital. So I, having received a higher education, immediately took the bag and moved to Moscow...

I came to the capital and began to slowly build my life. At first, I did not work for myself, but the time came when I wanted my own production, my own plant. And I started to create it – from scratch, from a bare place, without people, without anything, with the minimum finances at that time. And, you know, in seven years we have made a factory out of nothing...

**– Just some kind of a Russian version of the “American dream”...**

– Yes, in fact, even now some people say to me, “Do not lie, someone is behind you...” Nobody was behind me. And what is called a “bar” is in front of me. My logic is that you never have to set a goal that you can overcome tomorrow. This is utter nonsense!.. And you can never stop. The bar in front of a person should always be high – only then you develop, move!

**“WE HAVE NOT CUT OUR WINDOW TO EUROPE YET”**

**– As far as we know, in the near future the Neftemash group of companies plans to enter foreign markets. Do you have any specific negotiations already under way?**

– Negotiations are underway, but in the conditions of the financial crisis and the difficult relations that have developed in recent years between our country and other countries, including countries of the EU, all this is quite difficult: there are certain obstacles, and we have not overcome them yet.

**– Russian businessmen sometimes complain that when trying to enter a foreign market, they not only do not feel any support from the state and its bodies, but even the opposite... Have you encountered such “internal” problems?**

– As for measures of export support by the government, such programs exist, there are a lot of them, but today not every entrepreneur knows about them. There is a certain gap between business, government and financial organizations. In order to try to bridge this gap, in 2018 I was elected a member of the board of the Union Kolomna Chamber of Commerce and Industry. On March 29, 2019, an Industry Committee was established in its structure, which I chair now. And as the chairman of the committee, I set myself the task of resolving, within the framework of the business of our entire district, the issues of subsidizing, attracting investments to our region, familiarizing with various programs, and “building bridges” between entrepreneurs, authorities, foundations, etc.

**– Do you participate in international exhibitions?**

– We visited a number of exhibitions, including the international exhibition in Morocco in 2017. This is a certain experience, this is



contacts, but today the foreign market is not yet open to us. We have not cut our window to Europe yet.

*– In general, is the competition in the area where you work high, and how, in your opinion, can your products attract potential foreign customers?*

– I think there are two factors. The first of them is that Russian metal is valued throughout the world. The second is the exchange rate difference between the euro and the Russian ruble itself. Under the conditions of such exchange difference we can be absolutely competitive in a foreign market. We have already carried out analytics and we understand that at a price – even with regard to delivery, for example, to Italy – our equipment can easily compete with the products of local manufacturers.

### THE “THEORY OF RELATIVITY” OF RUSSIAN DISTANCES

*– Neftemash is a young company, but it operates throughout Russia. We are glad for you, but we are surprised: are there really no more such factories in our vast country? Or is your product just better, more interesting, and more diverse?*

– Of course, there are such enterprises, and we have to compete in a market economy. But – let’s take some distant region, suppose the Khabarovsk region: the cost of our equipment, even taking into account logistics, is approximately equal to the cost of production on the spot, in Khabarovsk itself. Why? – Due to expensive energy resources, due to the lack of qualified personnel, due to the «northern» wages, etc. On total it is the same thing as to deliver from the Moscow region. And there is one more factor: the majority of enterprises today have headquarters either in Moscow or in St. Petersburg. Location in the Moscow region is very beneficial for us due to the fact that we always have direct connection with the head centers of large holdings.

Take, for example, the situation with the Amur GPP, this is the same Khabarovsk region. The customers arrived from their head center in Moscow. It is two hours by car or by train to get to our production site. To Khabarovsk – nine hours of flight... We consider the economy, taking into account all the overhead costs, the arrival of specialists for the intermediate control of this equipment, etc. It turns out that ordering in Khabarovsk is not profitable, although it is literally 300 kilometers to deliver from production to installation site.

### TO KNOW HOW TO REJOICE AND GIVE JOY!..

*– You have many interesting projects, including the reconstruction of the fountains at VDNKh...*



– Yes, the first was the Golden Ear fountain, then – Friendship of Peoples. And the last fountain we did was the Stone Flower. Our company manufactured everything related to metal tanks, with metal products.

*– Let’s just say – the “skeleton” of the fountain, its invisible, but the working part.*

– Yes, the rest is the work of sculptors and restorers. We follow the latest news about our fountains. After the installation of the Golden Ear, we went to VDNKh, took pictures, looked at the result. I think that after May 1 we will go to see Friendship of Peoples and the Stone Flower. They will be complete.

During the year we make thousands of products, we no longer remember where they are now used, where they are buried in the ground. And the fountains at VDNKh – this is what you can always see. This is something that has pleased people for many years, and I am sure that it will be a joy for a long time. We are pleased that now we are part of this beauty.

*– It is also pleasant that VDNKh ceased to be just a “big market” into which it was turned for some time, and that Moscow again became beautiful in general!*

– For many years I have been living in two cities – Moscow and Kolomna, and I see how they are changing: how new quarters are built up in the capital, how new housing districts are formed on the fields, etc. This is amazing!

But the situation in Kolomna makes me happy too. This city, I think, is one of the best cities in the Moscow region today. Maybe I just “rooted” to it... Very many cities near Moscow are located on federal highways. These are transit cities. And Kolomna is a separate city with good industry, good infrastructure. It has good roads. This is a green city. This is a historic city that preserves the cultural heritage. Everything is as it should be for such a provincial city, but it is close to Moscow.

Kolomna is being transformed in the seven years that I have been here. From year to year. This, as I understand it, is a general Russian trend, but in Moscow and the Moscow region such transformation is especially noticeable.

*– They say that “if you stopped, it means that you fell behind.” What are the future plans of Neftemash? We have already talked about the “bars” ... What is in front of you now?*

– Today the goal is global – the construction of our own buildings. We now have more than ten thousand square meters of production space, and about 500 – offices. And it’s all in the lease. But we are already interacting with the city administration, we are looking for a suitable site for construction. And there already will be an investment program...

Interview by Alexey Sokolsky



# ВПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ

## состоялось награждение лауреатов премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА»

**29** марта в стенах конгресс-центра Торгово-промышленной палаты РФ состоялась церемония награждения лауреатов престижной бизнес-премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА». Премия инициирована международным журналом Russian Business Guide. Он издаётся информационно-коммуникационной группой «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» с 2006 года при поддержке ТПП РФ на русском и английском языках.



На торжественном мероприятии самые яркие представители российского бизнеса получили памятные статуэтки RBG за значимый вклад в развитие российской экономики. Событие посетили более 200 гостей – владельцы и управляющие российских и европейских компаний, представители региональных институтов развития бизнеса, а также руководители общероссийских общественных организаций.

Открыли церемонию награждения президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин и председатель редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Вадим Винокуров.

Награды присуждались в 33 номинациях. Их вручали победителям почетные гости премии: уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве Татьяна Минеева, президент Российской

Ассоциации франчайзинга Агнесса Осипова, генеральный директор Бельгийско-Люксембургской торговой палаты в России Олег Прозоров, посол Республики Судан в России Надир Юсеф Бабикиер, посол Республики Зимбабве в Российской Федерации Майк Николас Санго, атташе по культуре Посольства Азербайджана в России Нигяр Ахундова, министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин и многие другие.

Наград были удостоены владельцы и управляющие российских и европейских компаний за лучшие примеры в развитии бизнеса. По словам организаторов, среди победителей оказались именно те люди, которые активно внедряют инновации, способствуют развитию бизнеса и его социальной ориентированности.

Яркая и незабываемая программа мероприятия включала в себя выступления звезд, среди них – лауреат всероссийских и международных конкурсов Михаил Белозеров, певец и звезда мюзиклов Илья Викторов, российская эстрадная певица Леся Ярославская.

Главный редактор Russian Business Guide, генеральный директор издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Мария Суворовская объяснила значение премии для современного бизнеса: «Любая награда дает ценное осознание того, что проделанная работа действительно важна. Мы надеемся, что победа в премии вдохновит представителей бизнеса на дальнейшие успехи, рост, развитие и расширение международных деловых связей».

**ПРЕМИЯ «RUSSIAN BUSINESS GUIDE. ЛЮДИ ГОДА»  
ПРОВОДИЛАСЬ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР – МТС;  
ПАРТНЕРЫ ПРЕМИИ: ALLIANCE  
LEGAL, «ФЕРМАЧ», «ЛАВКА  
ЕЛЕНЫ СЕРДЮКОВОЙ», «МАННА  
НЕБЕСНАЯ»;**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР  
ПРЕМИИ: ЖУРНАЛ «БОСС»,  
«ФЕДЕРАЛ ПРЕСС»;**

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:  
SETRE, «ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ»,  
«БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ»,  
НАКДИ, «СТРОИТЕЛЬНАЯ  
ОРБИТА».**

**ПРЕМИЮ ПОДДЕРЖАЛИ ТАКИЕ  
СТРУКТУРЫ, КАК ЕВРАЗИЙСКАЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ,  
РОССИЙСКО-АЗИАТСКИЙ  
СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ  
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ,  
БЕЛЬГИЙСКО-ЛЮКСЕМБУРГСКАЯ  
ТОРГОВАЯ ПАЛАТА, РОССИЙСКО-  
СИНГАПУРСКИЙ ДЕЛОВОЙ  
СОВЕТ, АМЕРИКАНСКАЯ  
ТОРГОВАЯ ПАЛАТА В РОССИИ  
И ДРУГИЕ.**



# FOR THE FIRST TIME IN HISTORY, the Russian Business Guide. People of the Year Award ceremony took place

**On** March 29, the award ceremony for the winners of the prestigious Russian Business Guide. People of the Year Award took place at the congress center of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

The award was initiated by the international magazine Russian Business Guide. It is published by the publishing and communication group BUSINESS-DIALOG MEDIA since 2006 with the support of the CCI of Russia in the Russian and English languages.

At the gala event, the brightest representatives of Russian business received commemorative statuettes from RBG for their significant contribution to the development of the Russian economy. The event was attended by over 200 guests – owners and top-managers of Russian and European companies, representatives of regional business development institutes, as well as heads of all-Russian public organizations.

The President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergey Katyrin and the Chairman of the Editorial Board of BUSINESS-DIALOG MEDIA Vadim Vinokurov opened the award ceremony.

There were awards in 33 nominations. Honorary guests of the ceremony presented awards: Commissioner for the Protection of the Rights of Entrepreneurs in Moscow Tatyana Mineeva, President of the Russian Franchising Association Agnes Osipova, General Director of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia Oleg Prozorov, Ambassador of the Republic of Sudan in Russia Nadir Yousef Babiker, Ambassador of the Republic of Zimbabwe in Russia Mike Nicholas Sango, Attache for Culture of the Azerbaijani Embassy in Russia Nigar Ak-

hundova, Minister of Agriculture and Food of the Moscow Region Andrey Razin and many others.

The owners and top-managers of Russian and European companies were awarded for the best practices in business development. According to the organizers, precisely those people who actively introduce innovations, contribute to the development of business and its social orientation were among the winners.

A bright and unforgettable program of the event included performances of stars. Among them there were: the laureate of national and international competitions Mikhail Belozorov, singer and star of musicals Ilya Viktorov, Russian singer Lesya Yaroslavskaya.

Maria Suvorovskaya, editor-in-chief of Russian Business Guide, CEO of the BUSINESS DIALOGUE MEDIA publishing and communication group, explained the significance of the award to modern business: "Any reward gives a valuable realization that the work done is really important. We hope that the victory in the award will inspire business representatives to further success, growth, development and expansion of international business relations."



**THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE.  
PEOPLE OF THE YEAR AWARD WAS  
SUPPORTED BY:**

**THE GENERAL PARTNER – MTS;  
PARTNERS OF THE AWARD:**

ALLIANCE LEGAL, FERMATCH,  
HELENA SERDYUKOVA'S SHOP,  
MANNA NEBESNAYA.

**GENERAL INFORMATION PARTNER  
OF THE AWARD: BOSS MAGAZINE,  
FEDERAL PRESS;**

**INFORMATION PARTNERS:**  
CETRE, VREMYA INNOVATSIY,  
BANKOVSKOYE OBOZRENIYE,  
NAKDI, STROITELNAYA ORBITA.

**THE AWARD WAS SUPPORTED  
BY SUCH ORGANIZATIONS AS**  
THE EURASIAN ECONOMIC  
COMMISSION, THE RUSSIAN-  
ASIAN UNION OF INDUSTRIALISTS  
AND ENTREPRENEURS, THE  
BELGIAN-LUXEMBOURG CHAMBER  
OF COMMERCE, THE RUSSIAN-  
SINGAPORE BUSINESS COUNCIL,  
THE AMERICAN CHAMBER OF  
COMMERCE IN RUSSIA AND MANY  
OTHERS.



# rbgmedia.ru

## главный гид по бизнесу

Business DIALOG Media

# RBG

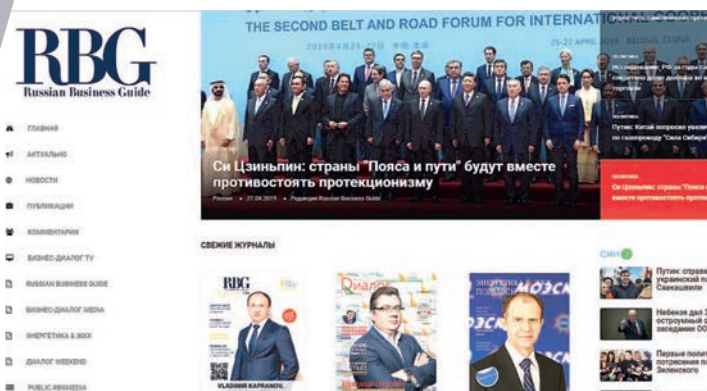
Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

○ С НАМИ  
ВЫ УЗНАЕТЕ  
ИСТОРИИ УСПЕХА  
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

○ НАЙДЁТЕ ПАРТНЁРОВ

○ ПОЛУЧИТЕ  
АКТУАЛЬНЫЕ  
КОММЕНТАРИИ  
ОТ ЭКСПЕРТНОГО  
СООБЩЕСТВА



## RUSSIAN

## BUSINESS GUIDE -

мы пишем о бизнесе без границ