

Business DIALOG Media

International
RBC

Russian Business Guide

22/52 Август 2019



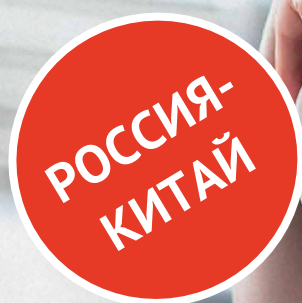
With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

**«МОЙ БИЗНЕС» –
ВАШ УСПЕХ**

**«ВЭД-АГЕНТ»:
«МЫ РАЗГОВАРИВАЕМ
С КИТАЙСКИМИ
ПОСТАВЩИКАМИ
НА ИХ РОДНОМ ЯЗЫКЕ»**

**«ОДИН ПАРК –
ДВЕ ТЕРРИТОРИИ»**



ENG+RUS

**БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ:
АНАЛОГ ИЛИ ЦИФРА?**



VEDAGENT

Import & Export Company



ИМПОРТ ►

НОВОСИБИРСК-ШАНХАЙ
20 ФУТ. КТК - ОТ 450 USD

- ЛОГИСТИКА
- СЕРТИФИКАЦИЯ
- ТАМОЖНЯ
- ПРОДАЖИ

<https://vedagent.ru/>
+7 800 250 0 150



Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

тел.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

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 №52

Подписано в печать 27.08.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: <https://ru.depositphotos.com>

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Diialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

tel.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

Publisher: Business-Diialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 52

Passed for printing on 27.08.2019

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: <https://ru.depositphotos.com>

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ IN THE INTERNATIONAL ARENA

2

ДВУСТОРОННЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
BILATERAL COOPERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

6

СЕРГЕЙ ИНЮШИН: «ПРИ ВЫХОДЕ НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК ЕСТЬ РЯД
ОСОБЕННОСТЕЙ, КОТОРЫМ НЕОБХОДИМО УДЕЛИТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ»
SERGEI INYUSHIN: "WHEN YOU ENTER THE CHINESE MARKET, YOU SHOULD
CONSIDER THE RANGE" OF PECULIARITIES THAT YOU PRIMARILY SHOULD BE
FOCUSED ON

8

РОССИЯ–КИТАЙ: УСПЕХ СОТРУДНИЧЕСТВА
RUSSIA–CHINA: THE COOPERATION SUCCESS

ВОКРУГ БИЗНЕСА AROUND BUSINESS

10

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА?
WHAT FOR DOES THE BUSSINESS NEED LEGAL SERVICES?

16

«ЦИФРА» В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ – ЭТО ДАЛЕКО НЕ ТОЛЬКО ЦЕНА
"DIGIT" IN MODERN BUSINESS IS NOT JUST ABOUT THE PRICE

22

СУРАНА РАДНАЕВА: «МЫ СТРОИМ МОСТ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ»
SURANA RADNAEVA: "WE BUILD THE BRIDGE OF TRUST BETWEEN RUSSIA
AND CHINA"

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

28

«ОДИН ПАРК – ДВЕ ТЕРРИТОРИИ»
"ONE PARK - TWO TERRITORIES"

32

АЛЬЯНС «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»: ДЕЛОВОЙ МОСТИК МЕЖДУ РОССИЕЙ И
КИТАЕМ
ONE BELT, ONE ROAD ALLIANCE: THE BUSINESS BRIDGE BETWEEN RUSSIA
AND CHINA

36

«ВЭД-АГЕНТ»: «МЫ РАЗГОВАРИВАЕМ С КИТАЙСКИМИ ПОСТАВЩИКАМИ НА ИХ
РОДНОМ ЯЗЫКЕ»
VED AGENT: "WE SPEAK WITH CHINESE SUPPLIERS IN THEIR MOTHER TONGUE"

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

40

ШОКОЛАДНАЯ ФАБРИКА «КОНФАЭЛЬ»: ЗАКОНОДАТЕЛЬ МОД
СРЕДИ СЛАДКИХ ПОДАРОКОВ
CONFEL CHOCOLATE FACTORY - TREND SETTER AMONG THE SWEET GIFTS

ЕСТЬ МНЕНИЕ OPINION

44

ГИЛЛОТИНА ДЛЯ БЮРОКРАТИИ
GUILLOTINE FOR BUREAUCRACY

46

«МОЙ БИЗНЕС» – ВАШ УСПЕХ
"MY BUSINESS" – YOUR SUCCESS

ДВУСТОРОННЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



Что может послужить укреплению российско-китайских отношений и как активизировать торгово-экономические связи на региональном уровне? Об этом мы говорим с вице-президентом торгово-промышленной палаты Российской Федерации Владимиром Падалко.

Foto: <https://interaffairs.ru>

– Начнем с самого популярного и довольно общего вопроса. Как бы вы в целом охарактеризовали нынешние отношения России и Китая?

– На сегодняшний день российско-китайские отношения развиваются стабильно и поступательно, и можно с уверенностью сказать – являются образцом межгосударственных отношений. За прошедшие годы плодотворного сотрудничества у нас сформирована солидная договорно-правовая база, действует самый разветвленный механизм межгосударственного и межправительственного диалога, что, несомненно, предоставляет хорошую основу не только для правительственного, но и для прямого бизнес-диалога. И, конечно же, Китай – не только наш главный стратегический, но и крупнейший внешнеторговый партнёр.

Торгово-экономическое сотрудничество между двумя странами сейчас охватывает все возможные сферы, но вместе с тем имеет значительный потенциал и пространство для роста.

Что еще не менее интересно: сегодня, по мнению жителей России, Китай занимает первое место в рейтинге стран, которые являются самым важным и ценным партнером для нашей страны.

– Россия и Китай в этом году отме-

чают 70-ю годовщину установления дипломатических отношений. Как за эти годы менялись векторы двустороннего сотрудничества?

– В этом году мы отмечаем не только 70-летие установления дипломатических отношений между Россией и Китаем, но и 70-летие образования КНР. Можно сказать, некий двойной юбилей.

За 70 лет с момента установления дипломатических отношений между нашими странами изменилось многое, в особенности торгово-экономическое сотрудничество. По итогам 2018 года объём двусторонней торговли впервые превысил рекордную отметку в 100 млрд долл. США, а экспорт России в Китай впервые за последние 10 лет превысил импорт. Это достойный прорыв, который свидетельствует о беспрецедентном уровне торгово-экономического сотрудничества двух стран.

Кроме того, сейчас Москва и Пекин активно участвуют в совместных крупномасштабных стратегических проектах в области энергетики и инфраструктуры. Быстро развивается сотрудничество и в таких областях, как сельское хозяйство, финансы, электронная коммерция и другие направления.

Определенные перспективы связаны с развитием взаимодействия в рамках ки-

тайской инициативы «Один пояс – один путь», а также по линии ЕАЭС – КНР. Тем более что в мае 2018 года уже был сделан важный шаг – подписано Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и КНР.

Так что можно с уверенностью сказать, что нынешние российско-китайские отношения – лучшие за всю их историю, при этом потенциал их развития еще крайне велик.

– Этот выпуск журнала будет распространяться в рамках Восточного экономического форума, который ежегодно проходит во Владивостоке. В прошлом году IV Восточный экономический форум приветствовал самого главного своего гостя – председателя КНР Си Цзиньпина. Какова значимость этого форума для развития российско-китайских отношений?

– Сегодня мы с полной уверенностью можем сказать, что Восточный экономический форум – это одно из ключевых международных мероприятий, направленных на развитие двустороннего и многостороннего сотрудничества стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в том числе и с нашим крупнейшим торговым партнером – Китаем.

И нынешний год не исключение. В про-

грамму включены порядка 70 деловых мероприятий: это и панельные сессии, и бизнес-диалоги, и деловые завтраки, и круглые столы.

Сегодня ВЭФ – это самый действенный способ для наших китайских коллег познакомиться с теми возможностями, которые есть на Дальнем Востоке, как говорится, из первых уст услышать о существующих в регионе механизмах привлечения частных инвестиций, к примеру, о территориях опережающего развития региона, свободном порте Владивосток, государственной инфраструктурной поддержке инвестиционных проектов и др.

Кроме того, Восточный экономический форум – это также и площадка для встреч на высшем и высоком уровнях, что для нас, для предпринимателей, очень важно. Ведь именно в ходе таких встреч могут быть обсуждены актуальные проблемы, от решения которых зависят состояние и перспективы нашего торгового и инвестиционного сотрудничества с китайскими партнерами.

– Какие проекты в рамках двустороннего торгово-экономического сотрудничества кажутся вам наиболее перспективными? Какие меры может принять Китай для активизации торгово-экономических связей на региональном уровне? Какие проблемы вы видите в двустороннем торгово-экономическом сотрудничестве?

– Сегодня Китай – не только наш главный стратегический, но и крупнейший

внешнеторговый партнер. Как я уже говорил, наше торгово-экономическое сотрудничество развивается очень динамично.

Нашим предпринимателям есть что предложить и есть чем заинтересовать китайских партнеров.

К примеру, на Дальнем Востоке наблюдается большая инвестиционная активность со стороны китайского бизнеса в сельском хозяйстве. Только в Еврейской автономной области из 80 предприятий со 100% китайским капиталом половину составляют предприятия агропромышленного комплекса. По оценочным данным, общая площадь земель, арендуемых китайскими производителями сельхозтоваров в 2018 году, составила почти 60 тысяч гектаров земли, а это почти 34% от общего количества посевных площадей области.

Необходимо отметить хорошие возможности для бизнеса по поставкам зерна в Китай, которые появились в связи с подписанием в текущем году «на полях» ПМЭФ ряда соответствующих документов.

Теперь к регионам, имеющим право поставлять пшеницу на рынки Поднебесной, присоединилась Курская область. Отменен принцип регионализации по сое. Таким образом, российские производители из всех регионов России смогут поставлять сою на китайский рынок.

Несмотря на столь динамичное развитие торговых отношений, безусловно, сохраняются определенные вопросы, решение которых представляется крайне важным. Это вопросы, связанные с осуществлением

взаиморасчетов в национальных валютах и банковского обслуживания торговли, вопросы, связанные с сертификацией нашей продукции в Китае и защитой прав интеллектуальной собственности. Над последним мы активно сотрудничаем с нашими китайскими коллегами.

Нужно также форсировать развитие и модернизацию железнодорожной инфраструктуры. Необходимы создание новой и модернизация имеющейся трансграничной инфраструктуры. Сегодня железнодорожная сеть России широко развернута в сторону Европы. Разворот России на Восток, быстрое наращивание нашего экспорта в КНР выявляет отставание в создании соответствующей инфраструктуры, необходимость корректировок нормативного регулирования.

Кроме того, сохраняются определенные барьеры в торговле продуктами питания. Но здесь правительствами наших стран совместно с объединениями предпринимателей ведется активная работа. Рост нашего товарооборота, и, в частности, экспорта в КНР, подтверждает, что мы на правильном пути.

В целом, я уверен, мы будем продолжать неуклонно двигаться вперед. И мы видим у китайских коллег желание и заинтересованность к расширению сфер взаимодействия и поиску взаимовыгодных решений. А это крайне важно для гармоничного развития наших отношений стратегического партнерства.

Мария Башкирова



What can serve to strengthen Russian-Chinese relations and how to intensify trade and economic ties at the regional level? We have talked about this with Vladimir Ivanovich Padalko, Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.



Foto: <https://rueconomics.ru>

BILATERAL COOPERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

– Let's start with the most popular and a rather general question. How would you characterize the current relations between Russia and China?

– Russian-Chinese relations today may be characterized as steadily developing ones. And we can say for sure, that they are an example of interstate relations. Over the past years of fruitful cooperation, we have formed a solid legal base. There is the most extensive mechanism of inter-State and intergovernmental dialogue, which undoubtedly provides a good basis not only

for government, but also for direct business dialogue. And, of course, China is not only our main strategic, but also the largest foreign trade partner.

Trade and economic cooperation between the two countries now covers all possible areas, but at the same time it has significant potential and space for growth.

One more thing here to be mentioned is that today, according to the opinion of residents of Russia, China ranks the first in the list of countries that are the most important and valuable partners for this country.

– This year Russia and China mark the 70th anniversary of the diplomatic relations establishment. How have vectors of bilateral cooperation changed over the years?

– This year we celebrate not only the 70th anniversary of the diplomatic relations establishment between Russia and China, but also the 70th anniversary of the PRC's founding. We can say a kind of double anniversary.

Many things have changed over the 70 years since the establishment of diplomatic relations between our countries, especially in trade and economic cooperation. At the end of 2018, the volume of bilateral trade for the first time exceeded a record high of

\$100 billion, and Russia's exports to China exceeded imports for the first time in 10 years. This is a worthy breakthrough, which indicates an unprecedented level of trade and economic cooperation between the two countries.

In addition, Moscow and Beijing are now actively participating in joint large-scale strategic projects in the field of energy and infrastructure. Cooperation is rapidly developing in such areas as agriculture, finance, e-commerce and etc.

Certain prospects are associated with the development of cooperation within the framework of the Chinese "One Belt, One Road" initiative, as well as through the Eurasian Economic Union – PRC direction. Moreover, an important step was already taken in May 2018 – an Agreement on trade and economic cooperation between the Eurasian Economic Union and the PRC was signed.

So it can be said with confidence that the current Russian-Chinese relations are the best in the two countries' history, while the potential for their development is still extremely great.

– The issue of this magazine will be distributed within the framework of the Eastern Economic Forum, which takes place



Foto: <http://ru2.mofcom.gov.cn>

each year in Vladivostok. Last year, the IV Eastern Economic Forum welcomed its most important guest, China's Vice-President Xi Jinping. What is the importance of this forum for the development of Russian-Chinese relations?

– We can say with full confidence that the Eastern Economic Forum is one of the key international events aimed at developing bilateral and multilateral cooperation between the countries of the Asia-Pacific region, including our largest trading partner, China.

And this year is no exception. The program includes about 70 business events: panel sessions, business dialogs, business breakfasts, and round tables.

Today, the WEF is the most effective way for our Chinese colleagues to get acquainted with the opportunities that are available in the Far East, as they say, to hear from the primary source about the existing mechanisms for attracting private investments in the region, for example, about territories of the region's advanced development, The Free Port of Vladivostok, state infrastructure support for investment projects, etc.

In addition, the Eastern Economic Forum is also and a platform for meetings at the highest levels, which is very important for us, thee entrepreneurs. After all, it is during such meetings can be discussed actual problems, on the solution of which depend the status and the prospects of our trade and investment cooperation with Chinese partners.

– What projects within the framework of bilateral trade and economic cooperation seem most promising to you? What measures can China take to enhance trade and economic ties at the regional level? What problems can you observe in bilateral trade and economic cooperation?

– China today is not only our main strategic, but also the largest foreign trade partner. As I have already said, our trade and economic cooperation is developing very dynamically.

Our entrepreneurs have something to offer and to interest the Chinese partners.

For example, in the Far East there is a large investment activity on the part of Chinese business in agriculture. Only in Jewish autonomous region out of 80 enterprises with 100% Chinese capital, half are enterprises of the agro-industrial complex. According to estimates, the total land area leased by Chinese producers of agricultural products in 2018 amounted to almost 60 thousand hectares of land, which is almost 34% of the total cultivated area of the region.

It should be noted that there are good business opportunities for cereal supply to China, which appeared in connection with the signing of a number of relevant documents during the SPIEF this year.

Nowadays, the Kursk region has joined the regions that have the right to supply wheat to the markets of the Middle Kingdom. The principle of soybean regionalization has been canceled. Thus, Russian producers from all regions of Russia will be able to supply soybeans to the Chinese market.

Despite such a dynamic development of trade relations, there are undoubtedly certain issues, the solution of which is extremely important. These are issues of mutual exchanges in national currencies, trade banking services, issues related to certification of our products in China and protection of intellectual property rights. On the latter we actively collaborate with our Chinese colleagues.

It is also necessary to quicken the development and modernization of railway infrastructure. It is necessary to modernize the existing cross-border infrastructure and to create a new one. The railway network of Russia today is widely developed in the direction of Europe. Russia's turn to the East and the rapid growth of our exports to the PRC reveals a lag in the creation of the appropriate infrastructure, the need for regulatory adjustments.

In addition, there remain certain barriers for food commerce. But here can be observed an active work of governments of our countries together with associations of entrepreneurs. The growth of our turnover and, in particular, exports to China, confirms that we are on the right track.

All in all, I'm sure we will continue steadily to move forward. And we see the desire and interest of our Chinese colleagues to expand the areas of interaction and to seek for the mutually beneficial solutions.

And this is extremely important for the harmonious development of our strategic partnership relations.

Maria Bashkirova





Автор фото: Антон Козлов

Сергей Инюшин:

«При выходе на китайский рынок есть ряд особенностей, которым необходимо уделить особое внимание»

Торгово-экономические отношения России и Китая развиваются самыми активными темпами. В каких сферах, на каких условиях – об этом рассказывает Торговый представитель Российской Федерации в Китайской Народной Республике Сергей Викторович Инюшин.

– Российско-китайская торговля в 2018 г. показала темп роста в 27,1% и достигла рекордного показателя в 107 млрд долл., из них 59 млрд долл. – экспорт из России. При этом второй результат, который хотелось бы отметить, это рост поставок в Китай российской сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, который составил 51,4%. Что касается важнейших событий, то, например, в конце декабря 2018 г. была введена в эксплуатацию вторая очередь (третий и четвертый блоки) Тяньваньской АЭС. Более 150 предприятий занимались проектированием, поставкой оборудования и материалов, монтажными работами и вводом станции в эксплуатацию, а также обучением китайских сотрудников. Во всех энергоблоках станции стоят российские реакторы. Тяньваньская АЭС – один из крупнейших проектов российско-китайского сотрудничества.

В первой половине 2019 г. тоже было уже немало событий. Через полтора месяца после успешного запуска второй очереди Тяньваньской АЭС, в начале февраля, был подписан контракт уже на сооружение 7-го и 8-го блоков с российски-

ми реакторами нового поколения VVER-1200/V491. В конце весны – начале лета произошло три важных события в сфере поставок сельхозтоваров. Во-первых, на китайский рынок поступили первые партии замороженного мяса курицы из России – первопроходцами стали компания «Мираторг» и группа агропредприятий «Ресурс». Во-вторых, на китайский рынок вышла первая партия российского молока – от удмуртской компании «Милком» (бренд «Село зеленое»). Первым результатам по этим двум пунктам предшествовал длительный процесс согласования списков предприятий-экспортеров, между сторонами, в котором, кроме Торгпредства, участвовали Россельхознадзор, Главное таможенное управление (ГТУ) КНР и другие ведомства. В-третьих, Китай разрешил поставки сои из всех регионов России любым видом транспорта.

Но при всей успешности развития делового партнерства можно слышать от российских коммерсантов и жалобы на сложность ведения бизнеса в Китае...

Потенциальным экспортерам важно понимать, что на этом огромном растущем рынке не всё так легко. При выходе на китайский рынок есть ряд особенностей, которым необходимо уделить внимание в первую очередь. Это регистрация в Китае товарного знака и обязательное сопровождение вашего выхода работающим в КНР квалифицированным юристом, а также кропотливая работа над повышением узнаваемости бренда. Китай является высококонкурентным рынком, во многих регионах местный потребитель не знаком с российской продукцией. Как показывает практика, выход на этот рынок влечет существенные материальные затраты – маркетинговые исследования, сертификацию, логистику, рекламу, участие в конгрессно-выставочных мероприятиях, организацию презентаций. Кроме того, для сопровождения сделок с китайскими партнерами необходимо наличие в компании специалиста с хорошим уровнем китайского языка. Необходимо иметь в виду, что английского языка, не говоря уже о русском, недостаточно для ведения бизнеса в Китае.

Важен также вопрос финансовых расчетов. При выходе на китайский рынок стоит сначала потренироваться на небольших партиях товара, не раз осуществить поставки, наладить цепочку оплаты, чтобы избежать ситуаций, когда большие суммы за товар невозможно перевести в Россию и при этом невозможно распоряжаться ими со счета компании.

Кроме того, ряду экспортеров нужно по мере возможности уходить от ориентации исключительно на приграничную торговлю. Российским компаниям важно выбирать себе в Китае партнеров, чья репутация служила бы защитой от недобросовестного поведения – крупные компании, торговые сети, ассоциации китайских импортеров, заинтересованные в том, чтобы продукт был качественным и подлинным. И выбирать их можно не только в северных регионах, а по всему Китаю. Более перспективной в нынешней ситуации видится переориентация на центральные и южные регионы Китая, у которых огромный экономический потенциал, где наши товары пока малоизвестны. ВВП одной только южной провинции Гуандун по итогам 2018 года достиг около 1,44 трлн долл. Это составляет более 10% от общенационального показателя и сопоставимо с ВВП России. При этом товарооборот с зарубежными странами одной этой провинции составил около 23,5% от общего размера внешней торговли Китая. В качестве одного из наиболее эффективных методов продвижения продукции на рынок КНР видится проведение целевых деловых миссий производителей в различные регионы Китая.

В апреле Торгпредство организовало бизнес-миссию российских предприятий пищевой отрасли в Гуанчжоу и Шэньчжэнь провинции Гуандун. Там состоялись встречи руководства российских компаний с представителями торговых сетей, импортеров и дистрибьюторов. Вскоре после них пятью из 16 участников деловой миссии были заключены внешнеторговые контракты с китайской стороной. Сейчас на конец сентября у нас запланированы мероприятия такого же формата в крупнейший китайский город Чунцин (численность населения агломерация – более 30 млн человек) и в Чэнду.

Мария Башкирова



Sergei Inyushin: When you enter the Chinese Market, you should consider the range of peculiarities that you primarily should be focused on

Trade and economic relations between Russia and China are developing at the most active pace. In what areas, under what conditions - this is what Sergey Viktorovich Inyushin, the Trade Representative of the Russian Federation in the People's Republic of China talks about.

– Russian-Chinese trade in 2018 showed a growth rate of 27.1% and reached a record high of \$107 billion, \$59 billion of which was exported from Russia. Moreover, the second result, which I would like to note, is an increase of deliveries to China of Russian agricultural and food products, which amounted to 51.4%. As for the most important events, at the end of December 2018, the second phase (third and fourth blocks) of the Tianwan NPP was put into operation. More than 150 enterprises were engaged in design, supply of the equipment and materials, installation works and commissioning of the station, and of course, in training of Chinese workers. All the power units of the station have Russian reactors. Tianwan NPP is one of the largest projects of Russian-Chinese Cooperation.

The first half of 2019 has been already very eventful. Early in February, a month and a half after the successful launch of the second phase of the Tianwan NPP, there was signed a contract for the construction of the 7th and 8th units with the new generation of Russian reactors VVER-1200/V491. In late spring – early summer, there were three important events in the field of supply of agricultural products. The main thing here to be mentioned – the first shipments of frozen chicken meat from Russia have entered the Chinese market – the Miratorg company and the Resource group of Companies were the pioneers. The second thing here to be mentioned – the first batch of Russian milk from the Udmurt company Milkom (brand Selo Zelenoe (Green Village) has entered the Chinese market. The first results on these two points were preceded by a lengthy process of agreeing on the lists of enterprises accredited for export between the parties, in which, in addition to the Trade Mission, participated the Rosselkhoznadzor, the General Directorate of Customs of the PRC and other authorities. The third thing here to be mentioned – China allowed the supply of soybean from all regions of Russia by any mode of transport.

But despite of all the success of developing business partnership, Russian businessmen often complain about increasing difficulties of doing business in China...

The potential exporters should understand that things are not so easy on this huge and growing market. When you enter the Chinese Market, you should consider the range of peculiarities that you primarily should be focused on. This is the registration of a trademark in China and the mandatory support by a qualified lawyer working in the PRC, as well as painstaking work to increase brand awareness. China is a highly competitive market. In many regions

local consumers are not familiar with Russian products. As practice shows, entering this market entails significant material costs – marketing research, certification, logistics, advertising, participation in congress and exhibition events, organization of presentations. In addition, a specialist with a good level of Chinese language is required to support deals with Chinese partners. It must be borne in mind that speaking just English, not to mention speaking just Russian, is not enough for doing business in China.

The issue of financial arrangement is also very important. When entering the Chinese market it is necessary first to train on small batches of goods, to carry out deliveries more than once, to establish a payment chain so that it does not happen that large amounts for goods cannot be transferred to Russia and it is impossible to dispose of them from the company's account.

In addition, a number of exporters should, as much as possible, move away from focusing exclusively on cross-border trade. Thus, it is important for Russian companies to choose partners in China whose reputation would serve as protection against dishonest behavior. And you can choose them not only in the northern regions, but throughout China. More promising in the current situation is the reorientation to the central and southern regions of China, where our goods are not well known yet. At the same time, these regions have huge economic potential. According to the results of 2018, the GRP of only the southern province of Guangdong reached about \$1.44 trillion. This is more than 10% of the national indicator and is comparable to Russia's GDP. At the same time, trade with foreign countries of this province alone amounted to about 23.5% of the total size of China's foreign trade. And, as it was mentioned above, one of the most effective methods of promoting products to the PRC market is to conduct targeted business missions to various regions of China.

In April, the Trade Mission organized a business mission of Russian food industry enterprises in Guangzhou and Shenzhen of province of Guangdong. There, took place the meetings of the management of the Russian companies with the retail chains representatives, importers and distributors. Soon after that, five of the 16 participants of the business mission concluded foreign trade contracts with the Chinese party. We have planned the events of the similar kind in the largest Chinese city of Chongqing (the number of inhabitants is more than 30 million people) and in Chengdu for the end of September.

Maria Bashkirova

РОССИЯ-КИТАЙ:

успех сотрудничества

Взаимовыгодные отношения с соседями – одна из главнейших экономических задач любой страны. Это особенно важно, если речь идет о таких государствах, как Россия и Китай. О том, что происходит между нашими странами, какие проекты реализуются и как привлечь больше инвестиций в российские регионы, говорим с президентом Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей Виталием Манкевичем.



– Как бы вы охарактеризовали нынешние отношения России и Китая?

– Сегодня они на пике. Наблюдается рост товарооборота до 107 млрд в долларовом эквиваленте, идет реализация совместных инвестиционных проектов. По нашим данным, объем китайских инвестиций в Россию составляет порядка \$50 млрд.

– Сотрудничество России и Китая во всех областях в последние годы резко усилилось, в 2018 году товарооборот достиг рекордного объема. Что позволяет двум странам успешно сотрудничать практически во всех отраслях экономики?

– В основе этого сотрудничества – принципы взаимопонимания, уважения и взаимной выгоды. Наши страны имеют общую позицию по ситуации в мире, поддерживают друг друга на международной арене.

Большую часть нашего товарооборота сейчас составляет экспорт в Китай энергоресурсов, и мы совместно развиваем ряд крупных проектов в сфере энергетики – это газопроводы «Сила Сибири» и «Сила Сибири-2», а также новый проект «Арктик СПГ». Вместе с тем государственная задача России – увеличение объема несырьевого неэнергетического экспорта за счет агропромышленной отрасли, а также создание совместных производств, сотрудничество в сфере высоких технологий и межрегиональное партнерство.

– Долгое время считалось, что работа с Китаем интересна только крупным и состоявшимся компаниям. Это по-прежнему так?

– На данном этапе существуют все необходимые условия для сотрудничества на уровне малого и среднего бизнеса, и российские МСП активно интересуются Китаем, закупают там оборудование и берут технологии и сами экспортируют туда свои товары.

– Что насчет развития региональных инвестиционных программ между Россией и Китаем? Почему до сих пор это направление не развивалось?

– Для прихода серьезных инвесторов должны быть предоставлены необходимые условия, нужны четкие правила игры, инфраструктура, люди, которые имеют представление о том, что нужно делать.

Успешно реализуются инвестиционные проекты на Дальнем Востоке – в АПК, в добывающей и лесной промышленности. Сейчас китайские инвесторы активно присутствуют даже в таких регионах, как Липецкая, Тульская, Вологодская и Волгоградская области.

– Какие из реализуемых двусторонних проектов можно назвать знаковыми? Почему?

– Знаковыми можно считать проекты по локализации промышленного производства в России: открытие завода Great Wall в Тульской области, локализацию производства Haier в Татарстане, дрожжевого производства Angel Yeast Rus в Липецкой области, запуск лесопромышленного парка в Вологодской области и производства медицинских изделий и памперсов в Волгоградской. Эти проекты – своеобразная визитная карточка российско-китайского двустороннего сотрудничества, позитивный сигнал другим участникам рынка.

– Какие бизнес-мероприятия можно отнести к числу самых эффективных среди тех, что проводятся Россией и Китаем?

– На мой взгляд, залог успешности мероприятия – участие в нем как можно более широкого круга заинтересованных лиц. В майском форуме «Российско-китайский диалог. 70 лет: точки сопряжения и роста» мы обеспечили участие порядка 500 представителей российских и китайских компаний, а также органов власти обеих стран. Такие форумы – уникальная возможность для налаживания контактов. Итогом встречи стало более 15 совместных проектов.

– Есть ли здесь польза от общественных объединений бизнеса?

– Предприниматели и промышленники работают в одних условиях, сталкиваются с теми же проблемами. Я не думаю, что, например, профильные электронные порталы смогут когда-либо заменить живую связь в объединениях. Бизнес и власть не всегда понимают друг друга, мы им помогаем найти общий язык.

Для Китая особенно важен другой аспект – уровень и статус, возможность вхождения в определенные круги. Одним из ключевых терминов китайской деловой культуры является «гуаньси» – личные отношения и личные рекомендации. Для российских компаний сложно напрямую обратиться в крупные китайские корпорации, как и для китайских компаний не просто достучаться до крупных российских корпораций. Мы им помогаем.

– Многие российские компании нередко сталкиваются с недобросовестностью китайских производителей. Как нашим предпринимателям обезопасить себя, выбрать надежного партнера?

– Поиск надежных партнеров – это сложный процесс, упростить его призваны общественные объединения. РАСПП регулярно дает нашим бизнесменам возможность установить контакты с проверенными компаниями Китая. Также членам Союза мы предлагаем полный спектр инструментов для проверки контрагентов в Китае, вплоть до того, что сотрудники наших представительств в Китае выезжают на фабрику и делают отчет с фотографиями: реальное ли производство, соответствует ли объем заявленному, работают ли там люди, загружены ли производственные мощности.

Другая проблема – юридические тонкости при работе с Китаем. Можно подписать такой договор, что производитель по нему законно получит предоплату и не отправит продукцию. РАСПП открыт для помощи российскому бизнесу по этим и другим направлениям работы с Китаем и другими странами Азии.

Ульяна Кухтина

RUSSIA-CHINA: the cooperation success



Mutually beneficial relations with neighbors are one of the most important economic tasks of any country. This is especially important when it comes to such states as Russia and China. We have talked to Vitaly Mankevich, president of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs about the relations of our countries, projects which are going to be implemented and ways to attract more investment in the Russian regions.

– How would you characterize the current relations between Russia and China?

– Today they are at their peak. Commodity turnover has grown to \$107 billion, and joint investment projects are underway. According to our data, the volume of Chinese investments in Russia is about \$50 billion.

– In recent years cooperation between Russia and China has sharply increased in all areas. In 2018, the trade turnover has reached a record volume. What allows the two countries to cooperate successfully in almost all sectors of economy?

– The principles of mutual understanding, respect and mutual benefit are the basis of this cooperation. Our countries have a common position on the situation in the world and support each other in the international arena.

Most of our trade turnover nowadays is formed by energy exports to China, and jointly we work at a number of large energy projects – Power of Siberia and Power of Siberia-2, as well as a new project Arctic LNG. At the same time, the state tasks of Russia is to increase the volume of non-resource-based, non-energy exports through the agro-industrial sector, creation of joint enterprises, cooperation in the field of high technologies and interregional partnership.

– For a long time it was believed that working with China may be interesting only to the large and mature companies. Is this still true?

– Currently there are all the necessary conditions for cooperation at the level of small and medium-sized business. Russian SMEs are highly interested in China, They buy equipment there, take technologies and export their goods.

– What about the development of regional investment programs between Russia and China? Why this direction has not been developed yet?

– Serious investors require the necessary conditions, clear rules, infrastructure and people who have an idea of what should be done.

Investment projects in the agricultural sector, in the mining and forestry industries of the Far East are in the process of successful implementation. Chinese investors are active even in such regions as the Lipetsk, Tula, Vologda and Volgograd regions.

– Which of the bilateral projects can be called landmark ones? Why?

– Projects on localization of industrial production in Russia can be considered landmark ones: the opening of the Great Wall plant in the Tula region, the localization of Haier production in Tatarstan, the yeast production Angel Yeast Rus in the Lipetsk region, the creation of the forest-industrial park in the Vologda region and the manufacturing of medical products and nappies in the Volgograd region. These projects are a kind of showpiece of Russian-Chinese bilateral cooperation and a positive sign to other market participants.

– What business events can be considered the most effective among those, which are held by Russia and China?

– In my opinion, the success of the event depends on participation in it of the widest possible range of interested parties. In the May forum “The Russian-Chinese dialogue. 70 years: interface and growth points”, we ensured the participation of about 500 representatives of Russian and Chinese companies and the both countries authorities. Such forums are a unique opportunity to establish contacts. The meeting resulted in more than 15 joint projects.

– Is there any benefit from public business associations?

– Entrepreneurs and industrialists work under similar conditions and face similar

problems. I do not think that, for example, specialized electronic portals will ever be able to replace live communications in associations. Business and government do not always understand each other. We help them to come to an understanding.

Another aspect is especially important for China – the level and status, the possibility of entering certain circles. One of the key terms of Chinese business culture is guanxi – personal relationships and personal recommendations. It is difficult for Russian companies directly to get in touch with large Chinese corporations, just as it is difficult for Chinese companies to reach out to large Russian corporations. We help them.

– Many Russian companies often encounter dishonesty of Chinese manufacturers. How can our entrepreneurs secure themselves and choose a reliable partner?

– The search for reliable partners is a complex process. The mission of public associations is to simplify it. Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs regularly gives our businessmen the opportunity to establish contacts with trusted companies in China. We also offer members of the Union a full range of tools for checking counterparties in China, up to the fact that our representatives in China come to the plants and make a report with photos: whether the production is real, whether the volume corresponds to the declared one, whether people work there, whether the production facilities are loaded.

The legal aspects of working with China are another problem. You can sign such an agreement according to which the manufacturer will legally receive an advance payment and will not send the product. Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs is open to assist Russian business in these and other areas of work with China and other Asian countries.

Ulyana Kukhtina



Зачем бизнесу юридическая поддержка?

Практически ни одна встреча официальных лиц России и Китая не обходится без обсуждения экономики. Все чаще саммиты сопровождаются подписанием больших соглашений, которые призваны значительно увеличить торговое и инвестиционное сотрудничество двух стран. Россия и Китай – это на сегодняшний день две страны, наиболее бурно развивающие свои экономические взаимоотношения. Интеграция идет по всем направлениям: торговля, военная промышленность, туризм, научная и образовательная сфера, культура и многое другое. Конечно, особенности и различия в законодательстве, в культурных обычаях, в языке иногда создают некоторые трудности для ведения бизнеса, но существуют специальные организации, помогающие компаниям в преодолении такого рода преград. Одна из таких – «Вектор Трейд Лимитед» выступает посредником между предприятиями РФ и Китая. С ее директором Шупейко Натальей Владимировной мы сегодня пообщаемся и попробуем разобраться, зачем нужен такой посредник в бизнесе.

– Отношения России и Китая сейчас находятся на этапе бурного развития. Особенно это касается торговли. Как можно упростить процесс работы между двумя коммерческими структурами посредством вашей компании?

– Наше сотрудничество с Китаем развивается не только в количественном, но и в качественном отношении. Все меньше бизнесменов и компаний прибегает к услугам посредников для закупок в Китае, так как становятся доступными технические возможности для поиска нужного товара и заключения прямых договоров с китайскими поставщиками. Важно лишь выбрать нужного партнера и правильно заключить договор. Мы помогаем сэкономить время на проведении исследования рынка и подборе подходящего поставщика,

проверяем на добросовестность и соответствие требованиям. Российские компании часто тратят месяцы на деловую переписку, согласование заказов и условий сделки и даже летают в Китай на заводы, которые в итоге отказываются представить свои учредительные документы и подписать подробный договор, ограничиваясь устными договоренностями и обещаниями.

– Вы выступаете в качестве посредника между российскими и китайскими предприятиями, то есть ваша задача – снизить риски для бизнеса? Как это происходит? Как вы помогаете российским компаниям? Это юридическое сопровождение бизнеса или помощь в переводе?

– Да, мы ставим задачу снизить юридические и финансовые риски и углубить понимание ведения бизнеса с китайскими компаниями или развития деятельности на территории Китая, чтобы российские компании не совершали ошибок в дальнейшем. Мы работаем с различными клиентскими запросами не только в сфере торговли и логистики, но и в сфере оказания различных услуг, судоходства, информационных технологий, строительства. Прежде всего, наша помощь заключается в юридическом сопровождении, консультировании, представлении интересов, предупреждении спорных ситуаций и в их разрешении. Юридическое консультирование составляет значительную часть запросов. Ведь законодательство Китая осложнено множеством местных подзаконных актов, правил, инструкций, которые невозможно найти в открытом доступе, в отличие от самих основных законов, большинство из которых уже доступны на русском языке. Поэтому российских бизнесменов и инвесторов особенно интересует практика применения законов и иные особенности и требования в конкретном месте, где планируется ведение деятельности.

– Существуют ли эффективные механизмы разрешения коммерческих споров по договорам между российскими и китайскими компаниями? Как, какими методами можно привлечь к ответственности за неисполнение договора китайскую сторону?

– Эффективные механизмы разрешения споров есть. Они действительно работают, если грамотно составлен договор, и возможно собрать доказательства нарушения обязательств. Конечно же, об этом стоит позаботиться заранее. Когда вы только заключаете сделку, уже тогда следует предусмотреть, как вы будете защищать свои интересы, если что-то пойдет не так, как договаривались. Из нашей практики могу сказать, что многие пренебрегают важностью арбитражного соглашения, или арбитражной оговорки. Это выражается как в ошибках в наименовании арбитражного органа или некорректно сформулированной подсудностью, то есть куда нужно подавать иск, так и вообще в указании противоположных способов разрешения спора в разных языковых версиях, при этом не согласуя, какой язык в договоре имеет преимущество. В результате невозможно оперативно определить, куда следует обращаться с иском, при этом суд или арбитражный орган не принимает исковое заявление, так как отказывается признавать свою компетенцию в рассмотрении данного спора. В итоге необходимо тратить на дополнительную юридическую экспертизу с изучением судебной практики по определению



подсудности. Поэтому первым шагом для защиты своих интересов является эффективный договор, с которым можно обратиться в конкретный суд (государственный или третейский), получить решение и понимать механизм его приведения в исполнение, когда речь идет о трансграничном споре. Причем важно обратить внимание, где именно зарегистрирован ваш партнер – материковый Китай, Гонконг или Тайвань, ведь в каждом случае механизмы будут отличаться: нужно будет заранее сделать выбор между государственным или третейским судом в России или в стране регистрации торгового партнера.

– Как можно разрешить вопросы исполнения судебных и арбитражных решений как со стороны российских компаний, так и со стороны китайских структур? Есть какие-то механизмы воздействия? Может быть, какие-то соглашения или конвенции между двумя странами?

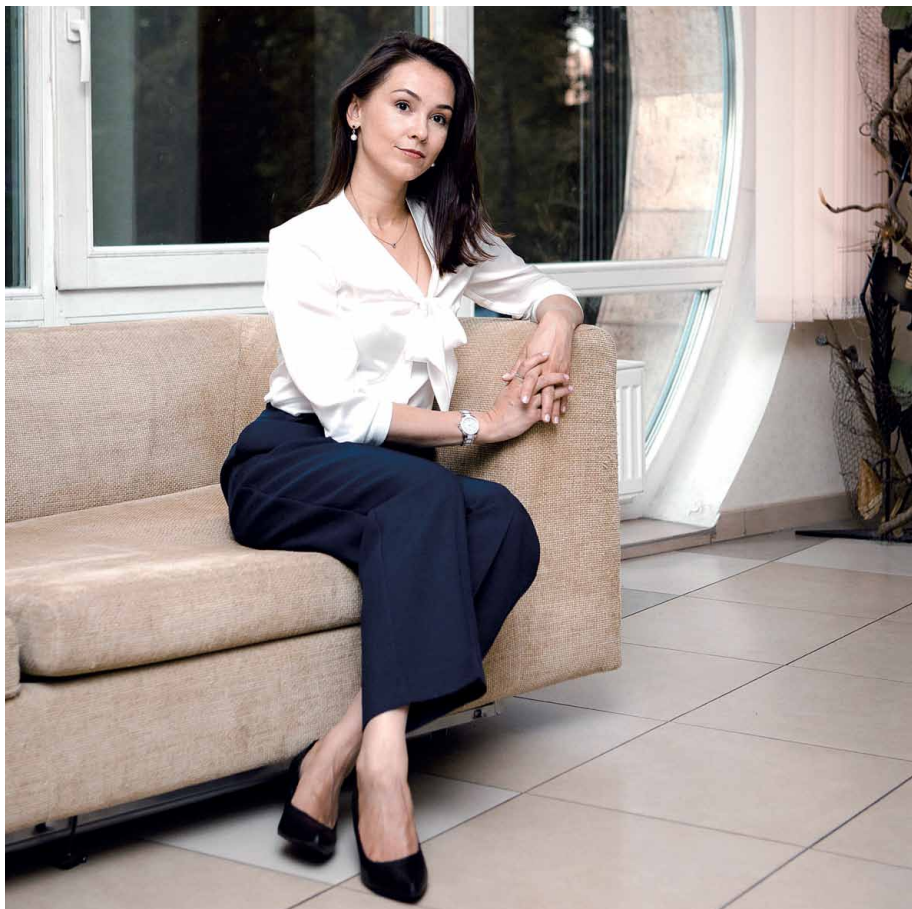
– Есть два основных механизма: отдельно для признания и приведения в исполнение иностранных судебных решений и для арбитражных решений на территории других стран. Говоря об иностранных арбитражных (третейских) решениях, мы имеем в виду – с российской стороны – решения Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при ТПП РФ, а с китайской стороны – решения международных коммерческих арбитражных комиссий, таких как CIETAC, SHIAC, CMAAC (по морским делам), HKIAC в Гонконге. Признание и приведение в исполнение решений данных международных арбитражных центров происходит в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией 1958 года о признании и приведении в испол-

нение иностранных арбитражных решений. Ее подписали на сегодняшний день 144 государства, это означает, что процедура признания в Китае арбитражных решений, вынесенных третейскими судами большинства стран мира, – универсальна, и поэтому подавляющее большинство иностранных арбитражных решений признаются. Причины, по которым решения не получают признания, перечислены в ст.5 данной конвенции и в основном сводятся к недействительности арбитражного соглашения, о чем мы говорили выше, или к отсутствию подтверждения о надлежащем извещении ответчика об арбитраже, выборе арбитра и т.д. Гонконг, как специальный административный район, является самостоятельным участником данной конвенции, поэтому решения МКАС в Гонконге признаются аналогично.

Второй механизм – это признание и исполнение решений государственных судов. Российские арбитражные суды – это не международные третейские организации, хотя они и компетентны разрешать споры с иностранными компаниями, поэтому их решения как решения государственных судов признаются и приводятся в исполнение в других странах в соответствии с двусторонними соглашениями. Между Россией и Китаем в 1992 году заключен Договор о правовой помощи по гражданским и уголовным делам. В Китае несмотря на наличие данного соглашения складывается негативная практика с отказами народными судами признавать российские решения. Отсутствует универсальная отлаженная процедура, и при отказах ссылаются на формальные признаки, чаще всего – отсутствие надлежащего уведомления. Признание же решений китайских народных судов в России не встречает никаких препятствий.

При подаче иска на китайскую компанию в российский суд необходимо предоставить подтверждение того, что ответчик зарегистрирован в Китае в соответствии с законом. Таким подтверждением является легализованная выписка из регистрирующего органа по месту нахождения ответчика. Однако для нотариального заверения и последующей консульской легализации документа необходимо иметь копию свидетельства о регистрации (лицензии) на ведение коммерческой деятельности и копию удостоверения личности законного представителя китайской компании. Следует запросить эти документы еще до заключения договора, иначе при возникновении спора китайский ответчик не будет содействовать вам в предоставлении этих документов, а без них заверить выписку по компании-ответчику для подачи иска в суд будет затруднительно.

В июле этого года Россия с Китаем на Дипломатической сессии Гагской конференции по международному частному



высоки по сравнению с госпошлинами в государственных судах. Во-вторых, сложность спора и наличие специфики, которая требует особой компетенции арбитра. В этом случае рекомендуется обращаться в третейский суд, где у сторон есть возможность выбрать арбитра, обладающего опытом в конкретной сфере бизнеса, а также выбрать применимое право и язык разбирательства. При этом арбитражное решение будет получено в кратчайшие сроки и будет обязательным для сторон без права подачи апелляции, в отличие от решения государственного суда.

В-третьих, выбор зависит от необходимости соблюдения конфиденциальности, так как рассмотрение дел в третейских судах происходит в закрытой форме, а заседания в государственных судах являются открытыми.

На действительность арбитражной оговорки влияет правильность полного наименования арбитражного или судебного органа, а также правильность его перевода на другой язык договора. В оговорке пропишите применимое право и регламент, язык разбирательства, порядок назначения арбитров. При выборе места рассмотрения спора учитывайте механизм дальнейшего признания и приведения в исполнение этого решения.

Если ответчик зарегистрирован на материковом Китае или в Гонконге, мы рекомендуем все же рассматривать спор по его месту нахождения, чтобы избежать процедуры признания этого решения (которое возможно только в течение двух лет с даты вступления в силу), и сразу запускать процедуру принудительного исполнения. Хотя этот вариант на первом этапе может оказаться более затратным для истца, который должен будет уплачивать госпошлины и/или арбитражные сборы, а также привлекать местных юристов, однако при правильно составленном договоре и вовремя принятых мерах по подаче иска все судебные и представительские расходы будут взысканы с ответчика. С Тайванем ситуация сложнее ввиду того, что Россия не признает его независимость, Тайвань не является участником конвенций и двусторонних соглашений с Россией, при этом китайское материковое законодательство не распространяется на Тайвань.

Исходя из вышесказанного, не существует универсального механизма привлечения к ответственности китайского партнера, поэтому не стоит пользоваться шаблонными контрактами, которые вам навязывают поставщики либо штатные юристы, – единый шаблон для всех иностранных контрагентов. Однако всегда есть способ, наиболее действенный в вашей конкретной ситуации, который позволит защитить ваши интересы.

Елена Засименко

праву подписали заключительный Акт по принятию текста новой Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных судебных решений по гражданским или торговым делам. Это пока не означает, что наши страны подписали саму конвенцию, и когда произойдет подписание, пока неизвестно. Предполагается, что новая конвенция как раз и создаст универсальный предсказуемый и эффективный режим трансграничного исполнения вынесенных судебных решений по гражданским и торговым делам.

– Что вы можете рассказать о практике признания и приведения в исполнение арбитражных решений в Китае? Есть какие-то существенные отличия от таких процедур у нас в России?

– По статистике, более 90% иностранных арбитражных решений признается в Китае. По исполнению отдельной статистики нет, так как механизм исполнения и взыскания задолженности по иностранному решению схож с механизмом исполнения внутренних решений народных судов Китая. Результат зависит исключительно от платежеспособности ответчика, и тут у каждого суда есть своя статистика. На признание решения влияет ряд факторов. Во-первых, это важность грамотного перевода, как бы тривиально это не звучало. Если решение суда переведено на иностранный язык неточно,

особенно если перевод выполнен не носителем того языка, на котором говорит судья, принимающий решение о признании, и не проверен юристом, то это уже является поводом для непризнания, так как элементарно не будет ясна логика аргументов, на основании которых вынесено решение, или неверно будет указано наименование компетентного суда, куда подается ходатайство о признании.

Отдельно следует сказать про Гонконг. Ввиду того, что у нас нет с Гонконгом двустороннего соглашения о правовой помощи, решения российских государственных судов подлежат повторному рассмотрению в суде Гонконга. Решения же МКАС признаются в Гонконге в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией.

– Что необходимо знать при выборе арбитражной оговорки? Какие рекомендации вы можете дать?

– Арбитражная оговорка – это один из важнейших пунктов договора наряду с применимым правом. Важно определить, где в вашей ситуации экономически целесообразно будет разрешать спор – в России или по месту нахождения ответчика в Китае (или Гонконге). Первое – это экономическая составляющая. Если сумма спора невелика, то целесообразнее спор разрешать в народном суде по месту нахождения ответчика, так как арбитражные сборы в международных третейских судах очень



WHAT FOR DOES THE BUSSINESS NEED LEGAL SERVICES?

Practically no meeting between Russian and Chinese officials takes place without discussion of economy. With ever increasing frequency, summits are followed by signing large-scale agreements that are designed to significantly increase trade and investment cooperation between the two countries. Russia and China today are two countries, the economic relations of which undergo the most rapid development. Integration goes in all directions: arms industry, trade, tourism, scientific and educational sphere, culture and many others. Of course, peculiarities and differences in legislation, in cultural customs and in language sometimes make some difficulties for doing business, but there are special organizations, which help companies to overcome these barriers. One of them – Vector Trade Limited acts as an intermediary between enterprises of the Russian Federation and China. Today we will talk with its director on Shupeyko Natalya Vladimirovna, and will try to figure out what is the purpose of such an intermediary in business.

– Relations between Russia and China are now at the stage of rapid development. This is particularly true for trade. How to simplify the process of work between two business organizations by applying to your company?

– Our cooperation with China is developing not only quantitatively, but also qualitatively. Fewer businessmen and companies retain the services of intermediaries for procurement in China, as technical capabilities for finding the right product and concluding direct contracts with Chinese suppliers become available. One just need to choose the right partner and conclude the contract in a correct way.

We help to save time on conducting market research and selecting the right suppliers, and we check them for integrity and compliance with the requirements. Russian companies often spend months on business correspondence, negotiating orders and transaction terms, and sometimes even fly to Chinese factories which as a result refuse to submit their corporate establishment documents and to sign a detailed agreement, limiting themselves to verbal agreements and promises.

– You act as an intermediary between Russian and Chinese enterprises, which means that your task is to reduce business

risks, don't you? How does it happen? How do you help Russian companies? Is it legal support for business or assistance in translation?

– Yes, we aim to reduce legal and financial risks and deepen our understanding of doing business with Chinese companies or developing activities in China so that Russian companies do not make mistakes in the future. We work with various client requests not only in the field of trade and logistics, but also in the field of provision of various services, shipping, information technologies and construction. First of all, our assistance consists in legal support, advice, representation of interests, prevention



of disputes and their resolution. Legal advice is a significant part of the requests. After all, Chinese legislation is complicated by many subordinate acts, rules, and instructions that cannot be found in the public domain, unlike the basic laws themselves, most of which are already available in Russian. Therefore, Russian businessmen and investors are particularly interested in the practice of applying laws and other features and requirements in a particular place where activities are planned.

– Are there effective mechanisms for resolving commercial disputes on the contracts between Russian and Chinese companies? How and in what methods the Chinese can be prosecuted for non-fulfillment of the contract?

– There are effective dispute resolution mechanisms. They are really effective if the contract is drawn up correctly, and it is possible to collect evidence of breach of obligations. Of course, one should take care of this in advance. When you enter into a transaction, you should consider ways to protect your interests if something goes wrong. Speaking of our practice, I can say that many people neglect the importance of an arbitration agreement, or arbitration clause. This can be observed both through errors in the name of the arbitral body and incorrectly worded jurisdiction, which is a place to file a lawsuit, and in general in indication of opposite ways of resolving the dispute in different language versions, without agreeing which language in the contract is a priority. As a result, it is impossible quickly to decide where to file the claim, while the court or the arbitral body does not accept the statement of the claim, refusing to recognize its competence in the

consideration of the dispute. As a result, one need to spend money on additional legal expertise with the study of judicial practice to determine jurisdiction. Therefore, the first step to protect your interests is an effective agreement with which you can apply to a specific court (state or arbitration), get a resolution and understand the mechanism for its enforcement when it comes to a cross-border dispute. Moreover, it is important to pay attention to where your partner is registered – Mainland China, Hong Kong or Taiwan, because in each case the mechanisms will differ: you need to make a choice between state or arbitration court in Russia or in the country of registration of the trading partner.

– How is it possible to resolve questions of execution of judicial and arbitral awards as from behalf of Russian companies and from behalf of Chinese structures? Are there any mechanisms of influence? Maybe there are some agreements or conventions between the two countries...

– There are two main mechanisms: a separate one for the recognition and enforcement of foreign judicial decisions and for arbitral awards in other countries. Speaking about foreign arbitral decisions, we mean – from the Russian side – decisions of the International Commercial Arbitration Court (ICAC) at the RF CCI, and from the Chinese side – decisions of international commercial arbitration commissions such as CIETAC, SHIAC, CMAC (for maritime affairs), HKIAC in Hong Kong. The recognition and enforcement of decisions of these international arbitration centers take place in accordance with the 1958 New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral

Awards. It has been signed by 144 states for today, which means that the procedure for recognizing arbitral awards in China issued by arbitration courts in most countries of the world is universal, and therefore the vast majority of foreign arbitral awards are recognized. The reasons on which awards do not receive recognition are listed in Article 5 of this convention and mainly come to the invalidity of the arbitration agreement, as we discussed above, or to the lack of confirmation of the proper notification of the defendant about the arbitration, the choice of arbitrator, etc. Hong Kong, as a special administrative region, is an independent party of this convention; therefore, the ICAC decisions in Hong Kong are recognized quite the same way.

The second mechanism is the recognition and enforcement of decisions of state courts. Russian arbitration courts are not international arbitration organizations, although they are competent to resolve disputes with foreign companies, therefore their decisions as decisions of state courts are recognized and enforced in other countries in accordance with bilateral agreements. The treaty on Legal Assistance in Civil and Criminal Matters was concluded between Russia and China in 1992. In China, despite the existence of this agreement, there is a negative practice with the refusal by the people's courts to recognize Russian decisions. There is no universal well established procedure, and in case of refusals they refer to formal signs, most often - lack of proper notification. The recognition of the awards of the Chinese people's courts in Russia does not meet any obstacles.

When filing a lawsuit against a Chinese company in the Russian court, you must

provide evidence that the defendant is registered in China in accordance with the law. A legalized extract from the registration authority at the location of the defendant may serve as such a conformation. However, for notarization and subsequent consular legalization of the document, one must have a copy of the registration certificate (business licenses) and a copy of the identity card of the legal representative of the Chinese company. One should request these documents before concluding the contract, otherwise, in case of a dispute, the Chinese respondent will not assist you in providing these documents, and without them it will be difficult to verify the statement of the respondent company to file a lawsuit.

In July this year, Russia and China at the Diplomatic session of The Hague Conference on Private International Law signed the final Act on the adoption of the text of a new Convention on the recognition and enforcement of foreign judgments in civil or commercial matters. This does not mean yet that our countries have signed the convention itself, and it is still unknown when the signing will take place. It is assumed that the new convention will create a universal predictable and effective regime for cross-border enforcement of court decisions in civil and commercial matters.

– What can you tell about the practice of recognition and enforcement of arbitral awards in China? Are there any significant differences from such procedures in Russia?

– According to the statistics, more than 90% of foreign arbitral awards are recognized in China. There are no separate statistics on the execution, since the mechanism for the execution and collection of debts under a foreign decision is similar to the mechanism for the execution of internal decisions of the people's courts of China. The result depends solely on the solvency of the defendant, and here each court has its own statistics. The recognition of a decision is influenced by a number of factors. First of all, this is the importance of competent translation, no matter how obvious it sounds. If the court decision is not accurately translated into a foreign language, especially if the translation is not done by a native speaker of the language of the judge, who takes a decision on the recognition, and is not checked by a lawyer, then this is a reason for non-recognition, since the logic of the arguments on the basis of which the decision is made simply will not be clear, or the name of the competent court where the application for recognition is filed will be incorrectly indicated.

Separately, we should speak about Hong Kong. Due to the fact that we do not have a bilateral agreement on legal assistance with Hong Kong, the decisions of the Russian state courts are subject to reconsideration in a Hong Kong court. The decisions of

the ICAC are recognized in Hong Kong in accordance with the New York Convention.

– What do you need to know when choosing an arbitration clause? What recommendations can you give?

– The arbitration clause equally with the applicable law is one of the most important clauses of the contract. It is important to determine where in your situation it will economically justifiable to resolve the dispute – in Russia or at the location of the defendant in China (or Hong Kong). So that economic component is the first thing to consider. If a monetary item of the dispute is small, then it is more advisable to resolve the dispute in the people's court at the location of the defendant, since the arbitration fees in international arbitration courts are very high in comparison to state fees in state courts. The second thing to consider is complexity of the dispute and existence of a specificity, which requires special competence of the arbitrator. In this case, it is recommended to apply to the arbitration court, where the parties have the opportunity to choose an arbitrator with experience in a particular business area and to choose the applicable law and language of the proceedings. In this case, the arbitral award will be received as soon as possible and will be binding on the parties without the right to appeal, in contrast to the decision of the state court.

The third thing which affects the choice is the need to maintain confidentiality, since the consideration of cases in arbitration courts take place in closed form, and sessions in state courts are open.

The validity of the arbitration clause is affected by the correctness of the full name of the arbitration or judicial body, as well as of

the correctness of its translation into another language of the contract. When forming an arbitration clause, write down the applicable law and regulations, the language of the proceedings, the procedure for appointing the arbitrators. When choosing a place to consider a dispute, consider the mechanism for further recognition and enforcement of this decision.

If the defendant is registered in Mainland China or Hong Kong, we recommend that you'd better consider the dispute at the location of the defendant in order to avoid the recognition procedure for this decision (which is possible only within two years from the date of its entry into force) and immediately launch the enforcement procedure. Although this variant at the first stage may turn out to be more expensive for the plaintiff, who will have to pay state fees and/or arbitration fees and to attract local lawyers, however, if the contract is drawn up correctly and the measures to file the claim are taken in time, all legal and representation expenses will be award to the defendant. The situation with Taiwan is more complicated due to the fact that Russia does not recognize its independence, Taiwan is not a party to conventions and bilateral agreements with Russia, while Chinese mainland legislation does not apply to Taiwan.

As a conclusion it is possible to say that there is no universal mechanism for bringing the Chinese partner to responsibility, so you should not use the boilerplate contracts universal for all foreign counterparties that suppliers or internal lawyers thrust upon you. There is always a method that is most effective in your specific situation and able to protect your interest.

Elena Zasimenko





Конечно, привлекать клиентов можно и с помощью зазывал... Но это, как говорится, «не наш метод». Цифровые технологии позволяют «своего» клиента обнаруживать и уже не упускать не хуже, чем это делает военная техника, когда видит цель... Впрочем, в отличие от «военной истории» такое «обнаружение» только на пользу и самой этой «цели», то есть возможному потребителю товаров и услуг. О том, какие возможности открывают новейшие цифровые платформы при грамотном их использовании, сегодня рассказывает Инвестиционный директор АФК «Система» (АО «Бизнес-Недвижимость») Елена Милай.

«ЦИФРА» В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ – это далеко не только цена

На сегодняшний момент фундаментальной основой для развития бизнеса и единственным инструментом, способным адаптировать его к стремительно меняющейся культуре потребления и форме коммуникаций, является внедрение цифровых платформ, диджитализация. Потенциал этого процесса колоссален, и вот уже более половины транснациональных мировых корпораций работают в направлении цифровой трансформации. Бизнес неизбежно меняется под воздействием новых факторов. При этом важно не подменять понятия, замена отдельных бизнес-процессов конкретной технологией или сервисом – это еще далеко не полноценная трансформация с внедрением инновационных процессов, суть последней в стратегии непрерывного внедрения нестандартных инновационных решений, в полной интеграции всех аналоговых процессов в цифровую экономику.

Старые методы коммуникаций не работают, меняется клиентское поведение, меняются модели потребления товаров и услуг. В новой бешено развивающейся цифровой экономике бизнес не может работать с прежней эффективностью. Изменения генерит конечный потребитель, его новые предпочтения, новые форматы потребления товаров и услуг, это в равной степени можно отнести и к компаниям, и к рядовым покупателям.



Наивно сегодня полагать, что продукт теперь – это конкретный артикул или услуга. Это полный жизненный цикл взаимодействия с клиентами. Современные искушённые потребители уже сформировали у себя полноценную экспертизу в совокупности удовлетворенности от процесса, эмоций и впечатлений, которые приобретаются при двустороннем взаимодействии с услугами и сервисами компаний.

Наши клиенты достойны того, чтобы компании работали над увеличением ценности своих предложений для них. Понимали, как и исходя из какой совокупности факторов рождается повседневная лояльность. Современному потребителю принципиально важно иметь опцию полноценного выбора, когда, как и в каком именно формате ему будет оказана продажа: дистанционно, с рассрочкой или в кредит, с доставкой или по регулярной подписке.

Мы с вами все и есть современные потребители и, очевидно, уже не хотим тратить своё время на рутинные бытовые мероприятия, вполне изучили собственные предпочтения и способны существенно более рационально подходить к планированию своего бюджета. Способны сделать выбор в пользу онлайн-сервисов и сопровождения покупок. И этим востребованным сервисом может быть уже всё что угодно: от доставки носков по подписке и регулярного пополнения продуктов базового списка до аренды сезонного гардероба или шеринга техникой, товарами длительного пользования. Единственный невоспроизводимый ресурс для нас в современном мире – это драгоценное время.

Все эти современные технологии, использование цифрового продвижения товаров и услуг позволяют в полной мере формировать предпочтения, моделировать клиентское поведение, прогнозировать спрос, адаптировать сервисы и услуги, а значит, в конечном счете, и управлять доходами.

– Есть ли в России конкретные примеры применения таких технологий?

– Конечно. Например, практически каждый современный крупный торгово-развлекательный комплекс имеет в своем арсенале систему подсчета посетителей. В совокупности с внедряемой технологией распознавания лиц получаем комплексный анализ не только распределения потоков, так называемую тепловую карту по этажам или магазинам (трекинг посетителей), но и четкий демографический срез целевой аудитории (возрастной состав, пол), данные по повторности посещений.

Сейчас в России разработана и активно внедряется автоматическая система сбора данных о товарообороте арендаторов. Далеко не каждый современный центр

в мире может похвастать применением данной технологии. Это модуль, устанавливаемый на кассы арендаторов, либо, при наличии согласия, данный блок информации в отношении товарооборота и количества транзакций конкретного магазина арендатора может быть получен напрямую из налогового органа (ОФД).

В настоящее время создаются аналитические системы, например, такие как Focus – уникальная российская разработка. Облачная платформа поддержки принятия решений для ТЦ и ритейла. В такие системы, основанные на математических алгоритмах и ИИ, загружаются данные из различных источников: подсчет посетителей, кассовые чеки (с помощью автоматизированного сбора продаж), wi-fi-аналитика. Собирается информация о посетителях торгового центра, о времени пребывания в магазинах, данные обрабатываются: трафик, конверсия, конвертация и т.д. Рекомендации вырабатываются на основании математических алгоритмов.

При этом такого рода технологии позволяют любому торговому и даже промышленному комплексу (логистическому центру, например) стать полноценным

центром притяжения для района или даже целого региона. Сформировать вокруг себя социальную среду, сообщество вовлеченных людей. Это прекрасная возможность «втянуть» весь окрестный клиентоориентированный бизнес, организуя перекрестные акции с различными точками продаж и предоставления услуг в близлежащем окружении объекта. В настоящий момент целый ряд российских компаний разработал и успешно внедрил такие коллаборации с привлеченными дополнительными сервисами при участии компаний-партнеров. Это омниканальный подход к взаимодействию, позволяющий производить оплату в онлайн-режиме, с зачетом в оплату накопленных бонусных баллов и применением партнерских кросс-промо продаж, с возможностью применения рассрочек или подключения программ страхования.

На практике при интеграции этих подходов можно получить полностью оцифрованный входящий клиентский поток с анализом меняющейся динамики покупок, с возможностью формирования индивидуальных программ лояльности посетителям, с возможностью прямого управления как доходами, так и расходами.



Кстати, практическое применение таких технологий возможно не только на стационарных объектах.

В России, в большинстве случаев в общественном транспорте, установлен бесплатный wi-fi. Собирая mac-адреса и следуя за передвижением людей по их маршруту, можно контактировать с аудиторией с помощью таргетирования рекламы, например, в моменте нахождения их вблизи определенных точек продаж, расположенных по маршруту движения. Эти рекламные сообщения могут информировать людей о различных мероприятиях, рекламных акциях, происходящих в различных магазинах street-ритейла в это время. И не секрет, что если какой-либо mac-адрес был «замечен», но вышел за границы достижимости, его можно также «догнать» в онлайн.

При реализации таких масштабных национальных проектов страны, как ОРЦ (оптово-распределительные центры –

развивающаяся на территории России в рамках федеральной программы сеть крупных логистических комплексов, предназначенных для хранения, первичной переработки, приема, упаковки и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия), внедрение цифровых платформ требует и вовсе качественно иного подхода. С необходимостью формирования полноценного центра обработки данных в каждом таком комплексе. И это не только огромные потоки данных и транзакций, связывающих напрямую производителей, поставщиков и заказчиков, это глобальная система управления заказами, запасами, качеством, доставкой и логистикой. Следующий уровень, требующий серьезной инфраструктурной поддержки в бесперебойности работы, сохранности и резервного копирования данных, с резервами повышения производительности.

Такие «умные» системы многократно

повышают эффективность управления многофункциональными комплексами и любыми крупными промышленными объектами, имеющими необходимость эффективного взаимодействия с поставщиками, контрагентами, заказчиками. Сегодня только комплексный подход к сбору данных из разных источников, их обработка и непрерывная аналитика позволяет таким объектам видеть общую картину данных и правильно оценивать затраты на маркетинг и различные акции, а также быстро принимать своевременные управленческие решения.

В ближайшем будущем такие технологии позволяют целому сегменту российского рынка в полной мере перейти на модель m2c (manufacture to client) – прямые поставки производителей покупателям.

Цифровое партнерство – отличный инструмент для масштабирования своего бизнеса вне зависимости от точек присутствия, полноценно и дистанционно реализовывать свои сервисы, услуги, оказывать абонентскую поддержку и гарантийное сопровождение. Ведь это новая уникальная область конкурентирования за пределами оффлайн. Мы вошли в эру обслуживания без границ.

– Какие мировые аналоги вы можете привести в пример?

– В действительности нам есть у кого перенимать опыт. В Китае поставщики и производители давно уже большую часть всего взаимодействия с физическими, контролируемыми и даже банковскими организациями ведут в полноценном онлайн-режиме.

В каждой провинции сотнями множатся различные агрегаторы и маркетплейсы с предложением всего спектра товаров, услуг, сервисов. Это, безусловно, подогревает конкуренцию, но и естественным образом регулирует цены и качество. Здесь сверхумеренная маржинальность, и соревнование идет скорее в логистике и дополнительных сервисах для клиента.

Приведу в пример известный факт: большая часть всех покупок осуществляется через мобильные приложения, соцсети, платежные сервисы WeChat. И этот электронный товарооборот превысил суммарно электронный товарооборот США и ряда крупнейших европейских стран вместе взятых.

Политика государственной поддержки и стимулирования экономики, в том числе через развитие start-up-проектов, в сфере цифровых технологий и инноваций, позволила не только поддержать предпринимательскую среду, но и ускорить индустриализацию, внедрить уникальные технологии в производство и вывести страну в ряд крупнейших международных лидеров.



Of course, one can attract customers with the help of barkers ... But this is, as people say, is “not our way”. Digital technologies allow to detect “your” client and not to let him go, and to do it no worse than military equipment does when having observed the target ... However, unlike the “military story”, such “detection” benefits the “target” itself, we mean potential consumer of goods and services. Today, Elena Milay, investment director of Joint Stock Financial Corporation Sistema (JSC Business Nedvizhimost) talks about the possibilities offered by the latest digital platforms, when used correctly.



“DIGIT” IN MODERN BUSINESS is not just about the price

Digitalization and introduction of digital platforms makes the fundamental basis of the present day for business development, which helps it to adapt to the rapidly changing culture of consumption and communication form. The potential of this process is enormous, and now more than a half of the multinational global corporations are working in the direction of digital transformation. Business changes inescapably under the influence of new factors. At the same time, it is important not to substitute concepts. Replacing individual business processes with a specific technology or service – this is far from the complete transformation with the introduction of innovative processes. The essence of the latter is in the strategy of the continuous implementation of original and innovative solutions, in the full integration of all analog processes into the digital economy.

Old methods of communication do not work, behavior of a customer is changing, patterns of consumption of goods and services are changing. In the new rapidly developing digital economy, business cannot work as efficient as it did before. The changes are generated by the final user, his new preferences, new formats for the

consumption of goods and services, this is equally relevant for companies and ordinary customers.

It is naive today to believe that the product now is a specific article or service. This is the full life cycle of client interaction. Modern sophisticated consumers have already formed a full-fledged expertise, which includes satisfaction with the process, emotions and impressions that are acquired through bilateral interaction with the services of companies.

Our clients deserve that companies work to increase the value of their offers. Understand how and on the basis of what combination of factors everyday loyalty is formed. It is fundamentally important for a modern consumer to have the option of a full-fledged choice – when, how, and in what format the sale will be provided to him: remotely, through installments or on credit, with delivery or by regular subscription.

We are all modern consumers, and obviously we don't want to waste our time on routine household events, we have fully studied our own preferences and are able to adopt a more prudent approach in the planning of our budget. Able to make a choice in favor of online services

and shopping support. And anything can represent this demanded service: from sock subscription and regular replenishment of products according to the master list, to rental of seasonal wardrobe or sharing equipment and durable goods. The only non-reproducible resource in the modern world is precious time.

All these modern technologies, the use of digital promotion of goods and services allow us to fully: form preferences, model customer behavior, forecast demand, adapt services and, therefore, after all, manage the revenue.

– Are there specific examples of the use of such technologies in Russia?

– Of course. For example, almost every modern large shopping and entertainment complex has a visitors counting system. Together with the introduced face recognition technology, we get a comprehensive analysis of not only flow distribution through floors or shops (visitor tracking) – a so-called heat map, but also a clear demographic profile of the target audience (age, gender) and visits frequency data.

Now Russia has developed and is actively

introducing an automatic data collection system on tenants' turnover. Not every modern center in the world can boast the use of this technology. This is a module that is installed at sales registers of the tenants, or, if agreed, this block of information on the turnover and the number of transactions of a particular tenant's store can be obtained directly from the tax authority (CRF).

Currently, analytical systems are being developed. We can mention Focus as an example, that is a unique Russian development. Cloud-based decision support platform for shopping centers and retail. Data systems from various sources are loaded into such systems based on mathematical algorithms and AI: visitor tracking, till slips (with the help of automated sales collection), wi-fi analytics, information is collected about visitors of the shopping center, about time spent in stores, data processed: traffic, convertibility, conversion, etc. Recommendations are formed according to mathematical algorithms.

At the same time, this kind of applied technology allows any commercial and even industrial complex (logistics center, for example) to become a full-fledged center of attraction for a district or even for the whole region. To form around a social environment, a community of people involved. This is a great opportunity to "draw in" all the surrounding customer-oriented business by organizing cross-promotions with various points of sale and services in the surrounding



environment. Currently, a number of Russian companies have developed and successfully implemented such collaborations with the involved additional services under the participation of partner companies. This is an omnichannel approach to interaction, which allows to make online payments, with the use of accumulating bonus points and appliance of cross-promotional partnership, with the possibility of using installments or insurance programs.

In practice, when integrating these approaches, one can get a fully digitized incoming customer stream with an analysis of the changing dynamics of purchases, which gives a possibility to create individual visitor loyalty programs and to directly manage both income and expenses.

By the way, the practical application of such technologies is possible not only at fixed facilities.

In Russia, in most cases, public transport has free wi-fi. By collecting mac addresses and following the movement of people along the route, you can contact the audience using advertising targeting, for example, at the moment of finding them near certain sales points located along the route. These advertising messages can inform people about various events and promotions, that take place in various street retail stores at this

time. It is no secret that if any mac address was “noticed”, but went beyond the reachability borders, it can also be “caught up” online.

When implementing such large-scale national projects of the country as WDC (Wholesale distribution centers – a network of large logistics complexes designed for storage, primary processing, reception, packaging and sale of agricultural products, raw materials and food, which develops in Russia, as part of the federal program), the introduction of digital platforms requires a completely different approach. With the need to create a complete data center in each such complex. And this is not only huge flows of data and transactions, directly connecting manufacturers, suppliers and customers, it is a global system for managing orders, inventory, quality, delivery and logistics. The next level, which requires serious infrastructure support of the uninterrupted operation, safety and data backup, with reserves for increasing productivity.

Such “smart” systems massively increase the efficiency of managing multifunctional complexes and any large industrial facilities that need effective interaction with suppliers, contractors, and customers. Today, only an integrated approach to collecting data from different sources, data processing and continuous analytics allows such objects to see the general picture and correctly evaluate the costs for marketing and sales promotions, helps to quickly make timely management decisions.

In the near future, such technologies will allow the whole segment of the Russian market fully to switch to the model: m2c (manufacture to client) – direct deliveries of manufacturers to customers.

Digital partnership is an excellent tool for scaling up your business, regardless of points of presence, to fully and remotely implement your services, provide subscription and warranty support. After all, this is a new unique competition area outside the offline. We have entered the era of service without limits.

– *What world analogues can you give as an example?*

– We have companies to learn from, in fact. In China, suppliers and producers have long had most of all interaction with fiscal, control, and even banking organizations in full online mode.

In each province, there are hundreds of different aggregators and marketplaces with a whole range of goods and services. This, of course, stimulates competition, but also naturally regulates prices and quality. We deal with moderate marginalization, and the competition for the client is more likely to be observed in logistics and additional services.

Let me give you a well-known fact as an example: most of all purchases are made through mobile applications, social networks, WeChat payment services. And this electronic turnover exceeded the total electronic turnover of the United States and several major European countries combined.

The governmental support policy and stimulation of the economy, including such, implemented through the development of start-up projects in the field of digital technologies and innovations, has allowed not only to support the business environment, but also to accelerate industrialization, introduce unique technologies into production and bring the country to the list of major international leaders.



К 10-ЛЕТИЮ ОБРАЗОВАНИЯ SINORUSS



Сурана РАДНАЕВА:
«МЫ СТРОИМ МОСТ ДОВЕРИЯ
МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ»

Еще 20 лет назад сложно было представить, что китайские компании будут помогать строить московское метро или огромный бизнес-центр в непосредственной близости от Кремля. Неудивительно, что в процессе их деятельности им приходится решать многочисленные правовые вопросы, конечно, не без помощи российских партнёров. С основателем консалтинговой компании SinoRuss Сураной Раднаевой мы говорим о ее китайских корнях, китайском менталитете и о сотрудничестве с Поднебесной.

– Сурана, глядя на вас, стереотипное представление юриста начинает рушиться. Как вам удалось добиться успехов в таком возрасте? Что предшествовало или что, может быть, способствовало созданию компании SinoRuss?

– Действительно, юридическая отрасль непроста, и требуется время, чтобы накопить опыт, необходимый для решения сложных задач. Прогресс, в эпоху которого нам довелось жить, диктует новые условия существования, и к ним приходится приспосабливаться. Единственный выход для всех, кто не желает остаться за бортом, искать что-то новое, а порой, чтобы увидеть возможность, нужно как раз выйти за рамки привычного, как это было с Bitcoin. Опыт, по классике, сын ошибок трудных – вещь часто незаменимая, но на новый уровень ведут разные пути. Как говорил основатель компании Sony Акио Морита: «Любопытство – ключ к креативности». Вот и мне нравится тоже открывать всё новое. Однажды я просто поняла для себя: именно сейчас мне хватает знаний, умений и связей, чтобы решить проблему другого человека. Потом был ещё один и ещё один, и вот таких людей стало много. Тогда и пришёл момент открыть компанию. Возраст тут вторичен, скорее, всё просто зависит от человека. Характер и харизма могут позволить реализоваться и в юном возрасте. Так что именно накопление потенциала предшествовало открытию компании. А вот способствовало этому осознание, что именно я могу помогать тем, кто ищет юридической помощи, в особенности во взаимоотношениях с Китаем.

– Как давно существует компания? Что отличает ее от главных конкурентов?

– Мы помогаем налаживать бизнес-отношения между Россией и Китаем уже почти 10 лет. Задача эта, конечно, непростая: на пути часто сталкиваемся с трудностями.

Преодолевать их порой нелегко, но необходимо. Трудности бывают разного характера, но по сути все они сводятся к одному и тому же – проблеме взаимопонимания. Понимания, как что-то устроено, пониманию того, какие имеются возможности, какие требования ставит законодательство, как договориться и т.д. Поэтому отличительной чертой нашей компании является чёткое представление, какие именно трудности придётся в каждом конкретном случае преодолеть, и найти лучшее решение, чтобы сделать это эффективно. Консалтинговые компании делают упор на такие слова, как профессионализм, качество, но на клиента это воздействует как заклинание, из-за чего внимание смещается с содержания на форму. В работе с иностранными партнёрами, в особенности с теми, кто принадлежит к другому культурному кругу, важны в первую очередь не заученные фразы, а способность проникнуть в суть проблемы и донести, что мы поняли друг друга. Для китайских предпринимателей немалое значение играет и способность взаимодействовать, и даже внешний вид, который в моём случае помогает установить доверительные отношения. Только после этого можно продемонстрировать профессионализм, но он раскроется сам во время работы.

– Действительно, вы внушаете доверие с первого взгляда. Неужели внешность играет такую большую роль в работе с китайскими партнёрами?

– На самом деле здесь чистая экономика – эффективное использование ресурсов. Дело в том, что во мне есть китайская кровь, моя бабушка была из провинции Шаньдун, поэтому с раннего возраста китайская культура была частью моей жизни. В Иркутске, где проходило моё детство, я видела, как китайские продавцы пытаются договориться с российскими покупателями. В Российском Университете дружбы народов, где я изучала право, а

затем и в МГИМО в моём окружении часто были студенты из Китая, среди которых появились первые клиенты. Вначале это были одноразовые консультации – один раз, второй, и вскоре стало очевидно, что нужно переходить на другой уровень организации процесса.

Как можно всем этим не воспользоваться? Было бы странно после всего этого устремить взор в сторону, например, Латинской Америки. Здесь налицо механизм с обратной связью: мы занимаемся тем, чем интересуемся, и интересуемся тем, чем занимаемся. Мы работаем с российскими, и иностранными клиентами, но на китайском рынке у меня есть несомненное преимущество.

Мне также помогает знание истории Китая, его экономических особенностей, а также международного законодательства. Какой-то период времени я жила в Китае, учила там китайский язык. Все это дало мне знания и опыт, чтобы понять китайский деловой менталитет, образ мышления китайских предпринимателей. Конечно, изучать вопросы ведения бизнеса в Китае мне пришлось сквозь призму своего русского восприятия, но моя академическая подготовка и юридическое образование позволили мне сделать правильные выводы, чтобы успешно применять их в процессе оказания услуг, так сказать, наладить мосты – крепкие и долговечные. Это и даёт нам фору перед остальными юридическими компаниями, а масштабы данной отрасли на самом деле трудно себе правильно представить, ведь только недавно китайские компании начали выходить на российский рынок и выстраивать цивилизованный бизнес по всем юридическим канонам. К тому же так совпало, что китайская экономика в начале XXI века перешла в фазу активного развития, что способствовало тому, что для нашей страны Китай стал стратегически важным направлением. Именно поэтому, заниматься Китаем – значит быть в трен-



де. А кому же неприятно быть в авангарде политико-экономических тенденций?

– Давайте теперь поговорим непосредственно о вашем бизнесе. У вашей компании очень широкий спектр предоставляемых услуг. Расскажите о них подробнее.

– Это, конечно, услуги по правовому и бухгалтерскому сопровождению. Хотя здесь можно было бы процитировать по очереди позиции из нашего прейскуранта, но открою вам небольшую тайну: суть – не в этом. Если разбить консалтинговую деятельность на маленькие составные операции, то окажется, что многие компании могут предложить внушительное количество услуг. Однако оказать услугу и сказать: «Всё сделано, получите, распишитесь, дальше ответственности мы не несём – это всё ваше, забирайте и делайте с этим что хотите» – всё это не работает при трансграничной деятельности. Здесь нужно стать партнёром этой компании, можно сказать, переживать за её деятельность. Ведь если что-то пойдёт сейчас не так, рано или поздно это аукнется, а в китайской традиции и корпоративном менеджменте вопрос долгосрочных стратегий занимает очень важное место. Если они уйдут, то уйдут надолго. От этого многие теряют. А с учётом принципа «гуаньси» – китайского подхода решать многое через связи – другие компании тоже не придут в Россию, а это неблагоприятно скажется на имидже страны. Вот именно этим мы отличаемся от других: мы становимся надёжным подспорьем для клиента, если мы поймём, что необходимо выйти за пределы нашей зоны компетенций, мы согласовываем данный вопрос с заказчиком и ищем подрядчика. Если бы этим занимались непосредственно наши клиенты, они бы часто попадались на уловки мошенников или недобросовестных бизнесменов, но с нами риск почти нулевой. И именно этот подход и лёг в основу философии нашей компании.

– Какие формы и методы вы используете в своей деятельности?

– Как я уже говорила, всё, что знают и умеют наши специалисты, все наши наработки и апробированные решения направлены на преодоление проблемы понимания наших клиентов. В особенности это касается малого и среднего бизнеса, на котором я фокусируюсь, потому как их потенциал сильно недооценивают, однако мы помогаем также крупным предприятиям, среди которых, например, произ-

водитель строительной техники САНИ. Сейчас отчётливо видна тенденция, когда всё больше предпринимателей осознаёт, что в России работать нужно по закону. Я всегда учу китайских бизнесменов, что общее правило для всех едино – работать по закону, значит избежать проблем. Но если ситуацию пускать на самотёк, как, к несчастью, пока очень многие китайские бизнесмены, приходящие в Россию, делают, то может все закончиться печально, вплоть до ведения судебных тяжб. На этом этапе приходится включаться в качестве стороны защиты и выпутываться из ситуации. Хотя следует признать, что и здесь начинают работать новые механизмы, например, Центр по защите прав российских и китайских предпринимателей, возглавляемый Уполномоченным по защите прав предпринимателей в России Б. Ю. Титовым. Я лично очень поддерживаю подобные инициативы и считаю, что нужно идти навстречу китайскому бизнесу.

– Расскажите о ваших достижениях. Какие из них вызывают у вас особую гордость?

– В первую очередь, наша гордость – это наши клиенты, все те, кто решил начать вести свою деятельность на российском рынке. Во-вторых, наша команда – люди, которые помогают делать вещи, порой граничащие с чудом, и которыми по праву можно гордиться. Среди персональных достижений, конечно, хотела бы назвать участие в качестве эксперта на семинаре по поддержке предпринимательства в рамках АТЭС, успешное проведение нескольких бизнес-семинаров в Сингапуре, Гаунгчжоу и Пекине. Кроме того, я являюсь экспертом Группы Всемирного банка.

– Какой реализованными проектами вы гордитесь и какие видите для себя перспективы?

– Реализованных проектов достаточно много. Из последних: в начале июля мы запустили бизнес-курс для китайских предпринимателей по ведению бизнеса в России. На подходе следующий крупный проект: курс для российских предпринимателей «Как вести бизнес с Китаем». Но мы постоянно ищем всё новые ниши, например, со слов экспертов рынка, мне известно, что особой популярностью начинает пользоваться медицинский туризм в России. Как сказал Конфуций: «Три вещи никогда не возвращаются обратно: время, слово и возможность. Поэтому не теряйте времени, выбирайте слова и не упускайте возможности».

МЫ ВЫСТРАИВАЕМ МОСТ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

– Каким вам видится перспектива сотрудничества России с Китаем?

– Через 5 лет, я надеюсь, что бизнес между нашими странами будет развиваться в 3 раза успешнее и будет не только торговля, но и производство.

Китайская инициатива по созданию глобальной транспортной и инвестиционной инфраструктуры «Один пояс – один путь» простирается от Китая до Европы. Эта экономическая стратегия объединяет 80 стран, Россия входит в зону интересов Китая. Это долгосрочная стратегия государства, чтобы выстраивать хорошие отношения с соседями и инфраструктурные проекты со странами, которые участвуют в этом проекте. Так что впереди много работы, а значит много встреч, побед и свершений!

Беседовала Татьяна Чемоданова

Сурана Раднаева, г. Москва, Пресненская
набережная, 12, 123100, Башня Федерация-
Восток, БЦ Moscow-City, этаж 29
+7 (495) 008-25-76, E-mail: info@sinoruss.com
С полным описанием услуг и их стоимостью
Вы можете ознакомиться на сайте:
<http://sinoruss.com>



A portrait of Surana Radnaeva, a woman with long dark hair, wearing a blue and white vertically striped shirt. She is looking directly at the camera with a slight smile. Her arms are crossed.

ON THE 10TH
ANNIVERSARY
OF SINORUSS
FOUNDATION

Surana RADNAEVA:

WE BUILD THE BRIDGE OF TRUST
BETWEEN RUSSIA AND CHINA

Even 20 years ago it was hard to imagine that Chinese companies would help in building of the Moscow metro or a huge business center in the immediate vicinity of the Kremlin. It is not surprising that together with the Russian partners in the activity process they have to solve numerous legal issues. We talk with Surana Radnaeva, SinoRuss founder about her Chinese roots, the Chinese mindset, the new Silk Road, and cooperation with the Celestial Empire.

– Law is rooted to the dawn of human civilization. When I think about a lawyer, only the image of a wise gray-haired old man comes to my mind, still looking at you, the usual idea begins to crumble. How have you managed to succeed at this age? What preceded the company organization or perhaps contributed to it?

– Although legal sector is not easy, and it takes time to accumulate experience that will help to solve complicated, though fitting in some typical way of thinking, situations, still progress, in the era of which we are destined to live, dictates new conditions of existence, we have to adapt to. The only way out for everyone who does not want to be left out of the picture is to look for something new. And sometimes you need to go beyond the usual to see the opportunity, as it was in the situation with Bitcoin. As famous Russian classic said, experience is a son of hard mistakes (which means that the road to worthiness is paved with imperfection) and it is often quite a vital thing, but a new level may be archived by different ways. As Akio Morita, founder of SONY has said: “Curiosity is the key to creativity.” So I also like to discover something new. Once I’ve just decided for myself: I have enough knowledge, skills and contacts right now to solve a problem of another person. Then there was one more person, and one more, and finally there have appeared many people with their problems. Then the time came to open a company. Age here is not so important; everything just depends on the person. Charisma and character can help to archive goals in the young age. So it was the accumulation of potential that preceded the opening of the company. But this was stimulated by the realization that it was I who could help those who are seeking legal assistance, especially in relations with China.

– How long has your company been existing? What distinguishes your company from others which are similar in type of activity?

– We have been helping to build business bridges between Russia and China for almost 10 years. This is of course, a difficult task: we often encounter problems and challenges along the way. Sometimes it is not easy to overcome them, but it is necessary. Difficulties may be of a different

nature, but in fact they all come down to the same thing – the problem of understanding. Understanding of how something is arranged, understanding what opportunities are available, what requirements sets the legislation, understanding on how to make arrangements, etc. Therefore, a distinctive feature of our company is a clear idea of what difficulties exactly it will be necessary to overcome in each case, and find the best solution to do this effectively. Consulting companies emphasize such words as professionalism, quality, but this affects the client as a spell, as a result the attention shifts from content to form. When working with foreign partners, especially those who belong to a different cultural circle, it is not memorized phrases what matters the most, but the ability to penetrate the essence of the problem and convey that we understood each other. For Chinese entrepreneurs, the ability to interact, and even the appearance, which in my case, along with the Russian soul, helps to build trust-based relationships, plays a significant role. Only after that you can demonstrate professionalism, but it reveals itself during the work.

– Indeed, you inspire confidence at the first glance. Does appearance really has such a big role in working with Chinese partners?

– Actually, the reason is the pure economy – efficient use of resources. The fact is that I have Chinese blood; my grandmother was from Shandong, so that since very childhood Chinese culture has been part of my life. In Irkutsk, where I had spent my childhood, I saw how Chinese sellers tried to negotiate with Russian buyers. At the Peoples’ Friendship University of the Russian Federation, where I studied law, and then at MGIMO, there were many students from China, some of them became my first clients. Initially, these were one-time consultation. The first time, the second - and soon it became obvious that it was necessary to move to a different level of the process organization.

How could I not use all this? Having such a background, it would be strange to look towards, for example, Latin America. A feedback mechanism can be here observed: we do what we are interested in, and we

are interested in what we do. We work with both Russian and foreign clients, but I have a definite advantage on the Chinese market.

All this would be difficult to do if I were not interested in Chinese history, philosophy, the country’s economy, and also Chinese and international law. For some period of time I lived in China, I studied Chinese there. All this gave me the knowledge and experience to understand the Chinese business mindset and the Chinese entrepreneurs’ way of thinking. Of course, I had to study issues of managing business in China through the prism of my Russian perception, but my academic background and legal education allowed me to draw the right conclusions in order to successfully apply them in the process of providing services, in other words, to build strong and durable bridges. This gave us a head start over other law firms, and the scale of this sector is actually hard to imagine, as just recently Chinese companies have begun to enter the Russian market and build civilized business in accordance with all legal canons. Moreover, it the things coincided in such a way that the Chinese economy at the beginning of the 21st century moved into the phase of active development, which contributed to the fact that China is an important area for the country, which means that engaging in China is a trend. So who won’t enjoy the forefront of political and economic trends?

– Now let’s talk directly about your business. Your company has a very wide range of services. Tell us more about them.

– These are, of course, legal and accounting services. Although I could quote the positions from our price list as an answer, I’d better tell you a little secret: that’s not the point. If to break the consultancy work into small composite activities, it turns out that many companies can offer an impressive amount of services. However, if you deal with cross-border activities it is not enough just to do the work or even to do it well and say: “Everything is done, get it, sign it, and since now we don’t bear any responsibility any more – it’s all yours, take it and do whatever you want.” You need to become a partner of the company and worry about its activities. After all, if something goes wrong, sooner or later it will come around, and in the Chinese tradition and corporate

management the long-term strategy issue takes a very important place. If they leave, then they will leave for long. Many will lose from this. And taking into account the Guanxi principle – the Chinese approach to solve issues mostly through the right connections – other companies also will not come to Russia, and this will adversely affect the country's image. That's exactly what we differ from others in: we become a reliable tool for the client, if we understand that it is necessary to go beyond our area of competence, we coordinate this issue with the customer and look for a contractor. If our clients were directly involved in this, they would often get to the tricks of fraudsters or dishonest businessmen, but with us the risk is near-zero. And this very approach formed the basis of our company philosophy.

– What forms and methods do you use in your activity?

– As I have already said everything that our experts know and can do, all of our best practices and proven solutions are aimed at overcoming the problem of understanding of our customers. This is especially true for small and medium-sized business enterprises, which I focus on, as their potential is greatly underestimated. However, we also help large enterprises, including, for example, the manufacturer of construction equipment SANY. Now we can clearly observe the tendency that more and more entrepreneurs realize that it is better to work in accordance with the law in Russia. I always teach Chinese businessmen that the general rule is the same for everyone – to work in accordance with the law means to avoid problems. But if to leave the situation to chance, as, unfortunately, many Chinese businessmen who come to Russia usually do, then it may all end sadly, up to litigation. At this stage, we have to join as a defending part and try to cope with the situation. Although, we should recognize that new mechanisms begin to work there, for example, the Center for the Protection of the Rights of Russian and Chinese Entrepreneurs, headed by Presidential Commissioner for Entrepreneurs' Rights in Russia B.Yu. Titov. Personally I support such initiatives very much, believing that it is necessary to meet Chinese business in order to strengthen the prestige of Russia.

– Tell us about your achievements. Which of them make you especially proud?

– First of all, our pride is our customers – all those who have decided to start their activities on the Russian market. Secondly, our pride is our team – the people who help to do things sometimes bordering on a miracle, and who can rightfully be the matter of pride. Among the personal achievements I would like to mention participating as an expert in the seminar on supporting entrepreneurship



in the framework of APEC, I am also an expert of the World Bank Group, and I have successfully conducted several business seminars in Singapore, Guangzhou and Beijing.

– What projects are you proud of and what prospects do you see?

– There are a lot of completed projects. Among the latest we can mention business course for Chinese entrepreneurs who want to do business in Russia, it has been launched in early July. The next major project is forthcoming: a course for Russian entrepreneurs on how to do business with China. But we always look for new niches. For example, according to market experts, medical tourism is becoming especially popular in Russia. As Confucius said: "Three things never come back – time, word, opportunity. Therefore: do not waste time, choose words and do not miss the opportunity."

WE BUILD THE BRIDGE OF TRUST BETWEEN RUSSIA AND CHINA

– How do you see the prospect of cooperation between Russia and China?

– In 5 years, I hope, the business between our countries will develop 3 times more successfully, and it will be not just trade, but also production.

The Chinese initiative to create a global transport and investment infrastructure "One Belt One Road" extends from China to Europe. This economic strategy brings together 80 countries, Russia is in the zone of interests of China. It's a long-term state strategy to build good relations with neighbors and infrastructure projects with the countries participating in this project, so there is a lot of work ahead, which means a lot of meetings, victories and achievements!

Interviewed by Tatyana Chemodanova

Surana Radnaeva
Moscow, Presnenskaya embankment, 12, 123100,
Federation-East Tower, BC Moscow-City, floor 29,
+7 (495) 008-25-76, Email: info@sinoruss.com
The full description of the services and price you can
find on the website: <http://sinoruss.com>



Меморандум о создании парка инноваций был подписан в октябре 2014 года в присутствии премьеров РФ и КНР Д.А. Медведева и Ли Кэцзяна. В апреле 2018 года состоялось открытие китайской территории парка в районе Фэндун особой экономической зоны Сисянь провинции Шэньси недалеко от древнейшей столицы Китая – города Сиань. На территории России парк открылся в августе того же года. Главной задачей проекта является создание единой китайско-российской платформы для обмена инновациями, технологиями, образовательными и научными проектами, а также для развития торговли и туризма. Обе территории парка, и российская, и китайская, называются парком в единственном числе. Ведь хотя он и состоит из двух частей, в концепцию всего проекта заложен принцип «Один парк – две территории».

О том, что это за парк, для каких целей он создавался и какие перспективы имеет, мы поговорим с госпожой Хань Чжун – генеральным директором российско-китайского инновационного парка «Шелковый путь» в Москве.



«ОДИН ПАРК – ДВЕ ТЕРРИТОРИИ»

– Г-жа Хань Чжун, провинция Шэньси ассоциируется прежде всего с древней китайской столицей – городом Сиань, историческим и культурным центром Китая, почему именно там была основана китайская территория парка?

– Провинция Шэньси выбрана не случайно, именно она играет одну из ключевых ролей в проекте «Один пояс – один путь». Исторически сложилось так, что Шэньси, а именно город Сиань, был местом начала Великого шелкового пути. Сегодня наше руководство возрождает этот древний путь в осовремененной форме. Шэньси, как и в древние време-

на, является центральным звеном Нового Шёлкового пути. Наш регион является логистическим центром Китая, развитой промышленной и энергоресурсной базой и, кроме того, сосредотачивает серьезный научно-исследовательский и образовательный кадровый потенциал. Именно там решением Госсовета КНР было утверждено создание особого района Сисянь, главной идеей которого стало инновационное городское развитие. Было принято решение построить систему развития района, в которой особенности провинции Шэньси будут сочетаться с опережающим развитием инноваций.



科技创新 互利共赢

Научно-технические инновации Взаимная выгода и взаимный выигрыш

俄罗斯莫斯科大学科技项目路演会

«Дорожное шоу» научно-технических проектов МГУ



– Г-жа Хань Чжун, инновационный парк «Шелковый путь» был открыт совсем недавно, расскажите, для каких целей был реализован этот проект и что от него ждут создатели?

– Цель создания парка – это развитие в Шэньси, в Сиане и особой экономической зоне Сисянь платформы взаимодействия и обмена для российских инновационных проектов. Одновременно с этим на схожей платформе в Москве будут создаваться и реализовываться проекты в сфере образования, бизнеса и туризма с целью привлечения китайских предпринимателей в Россию. Парки работают по принципу «Один парк – две территории». Обращаясь в московское подразделение, наши партнеры получают возможность взаимодействия со всеми институтами развития провинции Шэньси и района Фэндун, а также особой экономической зоны Сисянь.

Обмен опытом в инновационно-технологической сфере является основополагающим фактором, потому что сейчас наша жизнь вся опирается на технологии. Для наших стран технологический прогресс очень важен. Парк сотрудничает с российскими ассоциациями, научными и образовательными учреждениями, инновационными и культурными институтами развития, устанавливает связи и расширяет границы взаимодействия, повышает узнаваемость и провинции Шэньси, и города Сиань в частности.

– Существует ли у парка стратегия развития на ближайшие годы? Какого уровня развития вы хотите достигнуть за определенное время?

– Понимание, конечно же, есть, но очень сложно спрогнозировать дальнейшее развитие. Дело в том, что на нашей площадке мы налаживаем коммуникацию людей, организаций, союзов и сообществ, создаем условия для их знакомства и взаимодействия. Но мы не можем прогнозировать, как будут развиваться их отношения вне этой площадки. Будут ли они дальше уже сами между собой взаи-

модействовать и создавать единые программы или проекты. Мы не можем это контролировать. Вместе с тем мы очень заинтересованы в создании условий для появления историй успеха.

Помимо этого, сложности могут возникнуть на стадии переговоров, то есть из-за языкового барьера партнеры не могут объяснить какие-то тонкости как в юридических, так и в технологических аспектах. Не всегда удается найти грамотного переводчика по определенному направлению. Люди готовы вкладывать деньги в проекты, но они хотят досконально их изучить, чтобы понимать, куда и на что пойдут их вложенные средства. Из-за недопонимания мельчайших нюансов может возникнуть недоверие партнеров, что в свою очередь также тормозит дальнейшее развитие отношений. Установление доверительных рабочих отношений между российскими и китайскими партнерами – одна из наших важных задач в работе.

– Все-таки, наверное, языковой барьер – это одна из самых серьезных проблем?

– Пожалуй, да. Даже при образовательных студенческих обменах эта проблема актуальна. Что уж говорить про трансфер и локализацию высокотехнологичных проектов. Различная терминология каждой отдельно взятой сферы – это очень сложный процесс. Медицинские термины, новые материалы и другие технические области... Переводчики, даже те, кто уже давно изучает узкое научное направление, часто не могут правильно понять или объяснить то или иное значение термина. Именно поэтому мы большой акцент делаем на совместных научных и образовательных обменах, создании совместных лабораторий и рабочих групп. Необходимо вырастить новое поколение специалистов для обмена инновациями на стыке языковых и технологических специализаций. Это одна из основ дальнейшего развития деловых отношений в этой области.

– Г-жа Хань Чжун, давайте с вами поговорим о том, что собой представляет Шелковый путь? Многие знают, что это один из древних караванных путей, по которому перевозились различные товары с Востока на Запад, в том числе и знаменитый китайский шелк. Что вкладывает Китай в понятие «Шелковый путь» сегодня?

– Я думаю, что для Китая – это символ открытости для всего мира. Это был очень сложный путь, проходящий через пустыню. Но как китайские торговцы, так и европейские, преодолевали его, принося с собой не только товары, но и новую культуру. Получается, что Шелковый путь – это своеобразный символ культурного и товарного обмена, а также открытия нового мира. Сегодня мы говорим о нем, как о пути инноваций.

– У Китая были разные периоды в истории, каждый из которых был со своими культурными особенностями, ценностями, изобретениями. А сейчас, получается, наступило такое время и Китай развиг так, что ему есть что предложить миру? И это и есть «Шелковый путь»?

– Да, именно так. За последние несколько десятилетий в Китае произошли большие изменения – реформы открытости принесли ощутимые плоды, развивается экономика, идет развитие промышленности и, что очень важно, высоких технологий. Если раньше мы были в большей мере закрытой страной, то сейчас мы хотим показать себя миру. Люди стали более открытыми, стремятся увидеть мир и хотят, чтобы мир увидел нас. И наш проект «Шелковый путь», это то, о чем мы с вами говорили ранее, – стремление показать, что мы открыты для всего мира. Мы готовы двигаться и развивать отношения как с Западом, так и с Востоком.

Елена Засименко



"ONE PARK - TWO TERRITORIES"



A memorandum on the creation of an innovation park was signed in the presence of Russian Prime Minister D.A. Medvedev and Chinese Prime Minister Li Keqiang in October 2014. In April 2018, the opening of the Chinese park territory took place in the Fengdong district of the Xixian Special Economic Zone of Shaanxi Province near the ancient capital of China, Xi'an. The Park has opened in Russia in August of the same year.

The main objective of the project is to create a single Sino-Russian platform to exchange innovations, technologies, educational and scientific projects and also to develop trade and tourism. Both Russian and Chinese territories of the Park are called the Park, in the singular. Although it consists of two parts, the "One park - two territories" principle is laid down in the concept of the entire project.

We have talked with Ms. Han Zhong, General Director of the Silk Road Russian-Chinese Innovation Park in Moscow about the kind of the Park, the purposes of its creation and its prospects.

– Ms. Han Zhong, Shaanxi Province is associated first of all with the ancient Chinese capital city of Xi'an, the historical and cultural center of China, why was the Chinese territory of the Park founded there?

– Shaanxi Province was not chosen by chance, it plays one of the key roles in the project "One Belt, One Road". Historically, Shaanxi and the city of Xi'an in particular, was the place where The Great Silk Road has started its way. Today, our authorities revive this ancient road in a modernized form. As in ancient times, Shaanxi remains the central link of the New Silk Road. Our region is the logistics center of China, a developed industrial and energy resource base, and, in addition, it concentrates serious research and educational personnel potential. It was there, by the decision of the State Council of the PRC, the creation of a special area of Xixian has been ap-

proved, and innovative urban development has become its main idea. It was decided to build a district development system the features of Shaanxi province of which will be combined with the rapid development of innovations.

– Ms. Han Zhong, the Silk Road Hi-Tech Park has just been opened; tell us more about the purposes of this project. What do its creators expect from it?

– The goal of the Park is the development in Shaanxi, Xi'an and the Xixian Special Economic Zone of platforms for interaction and exchange with Russian innovative projects on education, business, and tourism with the simultaneous development of the similar platform in Moscow to attract Chinese projects to Russia. Parks operate on the principle of "one park - two territories". When applying to us, in Moscow, our partners can interact with all the development institutions of

Shaanxi province in general, Xixian Special Economic Zone and the new Fengdong District in particular.

The exchange of experience on the innovation and technological field is the fundamental factor, because now whole our life is based on technology. Technological progress is very important for our countries. The park cooperates with Russian associations, scientific and educational institutions, innovative and cultural development institutions, establishes collaboration and expands the boundaries of interaction, increases the recognition of both Shaanxi and Xi'an cities in particular.

– Does the Park have a development strategy for the coming years? What level of development do you want to achieve over time?

– Of course, we have some ideas, but it is very difficult to predict further develop-

俄方嘉宾：
特罗伊茨基科技园总经理
Директор Троицкого инновационного кластера
希德涅夫 维克多·弗拉基米罗维奇
Сиднев Виктор Владимирович

莫斯科大学科技园总经理
Генеральный директор Научного парка МГУ
莫夫塞扬 阿列克·沃洛基亚维奇
Мовсесян Олег Владимирович

中方嘉宾：
伯美基因总经理
李莉

中俄丝路园中方园区代表
赵鹏

德同资本合伙人、丰佳国际董事长、陕西省人大常委、致公党陕西副主委
耿健



ment. The reason is that we establish communication between people, organizations, unions and communities on our site, creating conditions for their acquaintance and interaction. But we cannot predict how their relations will develop outside this platform and whether they will continue to interact with each other and create unified programs or projects or not. We cannot control this. At the same time, we are very interested in creation of the conditions for success stories materialization.

Moreover difficulties may arise at the stage of negotiations, as due to the language barrier, partners cannot explain any peculiarities, both in legal and in technological aspects. It is not always possible to find a competent interpreter of a certain direction. People are ready to invest in projects, but they want to thoroughly investigate them in order to understand where and what their funding will work for. Misunderstanding of the smallest nuances may cause mistrust of potential partners and affects the further development of relations. Establishing trustful working relationship between Russian and Chinese partners is one of the most important tasks in our work.

– The language barrier is one of the most serious problems, isn't it?

– I'd say yes. This problem is relevant even for educational student exchange programs, let alone the transfer and localization of high-tech projects. Different terminology of each individual sphere is a very complicated process. Medical terms, biotechnology, new materials and other technical fields ... interpreters, even those who have long studied a narrow scientific direction, often cannot correctly understand or explain this or that meaning of the term. That is why we place great emphasis on joint scientific and educational exchanges, the creation of joint laboratories and working groups. It is necessary to create a new generation of specialists at the junction of language and technological specialties for innovations exchange. This is one of the foundations for the further development of business relations in this area.

– Ms. Han Zhong, let us know what is the Silk Road? Many people know that this is one of the ancient caravan tracks along which various goods, including the famous Chinese silk, were transported from East to West. How does China understand the Silk Road concept?

– I think that the Silk Road for China is a symbol of openness to the whole world. It was a very difficult track through the desert. But,

both Chinese merchants and European traders had overcome it, having brought with them not just goods, but also a new culture. The Silk Road is a kind of symbol of cultural and commodity exchange as well as a symbol of a new world discovery. Thus now we can and we should talk about the Silk Road of Innovations.

– China had different periods of history, each of which had its own cultural characteristics, values and inventions. And now the time has come for China to be developed in such a way that it has something to offer to the world? And this is the Silk Road?

– Yes, exactly. Over the past few decades, China has experienced major changes – reforms and opening-up policy have brought tangible results, the economy is growing, industry is developing and, what is most important, high technologies are also in progress. If earlier we used to be a closed country, now we want to show ourselves to the world. People have become more open and are interested to see the world. And they want the world to see us. And our Silk Road project, which we have discussed in the previous question, represents the aspiration to show that we are open to the whole world. We are ready to move and develop relations with both the West and the East.

Elena Zasimenko

科技创新 互利共赢

Научно-технические инновации Взаимная выгода и взаимный выигрыш

2019中俄丝路工业与科技创新论坛

2019 Китайско-Российский форум промышленных и научно-технических инноваций "Шелковый путь"





Китай – одна из наиболее мощных экономик мира, взаимодействие с которой для многих стран становится одной из приоритетных политических и экономических задач. Россию с восточным соседом связывают давние многообразные партнерские отношения, в том числе культурные и образовательные проекты. С многолетним организатором таких проектов, генеральным директором компании «Альянс один пояс – один путь» Вероникой Михайловной Родионовой, говорим о бизнесе с Китаем, его проблемах и перспективах.

– Вероника Михайловна, как у вас появилась идея начать работу с Китаем? Что подтолкнуло к ее реализации? Был ли до этого опыт взаимодействия с этой страной?

– С Китаем я начала работать 18 лет назад. После окончания университета и года работы в российской компании захотелось новизны в жизни. Мое детство прошло в Европе, и поэтому в те годы Китай для меня был словно другая планета, я ничего не знала о нем, кроме известных всем стереотипов. Поэтому я согласилась начать работать в небольшой на тот момент китайской компании, причем сразу на руководящей должности. Я стала генеральным директором, а учредителями были муж и жена – граждане Китая. Компания была маленькой, но с большими амбициями и планами. И мне очень хотелось воплотить их в жизнь. В процессе работы я стала узнавать лучше китайцев их культуру и бизнес-культуру, кухню, характеры. Основным направлением деятельности компании было сотрудничество с российскими вузами в области международного образования: мы приглашали китайскую молодежь учиться в

АЛЬЯНС «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»: деловой мостик между Россией и Китаем

ведущих вузах сначала Москвы, а потом и всей России. Позднее мы открыли типографию и приступили к выпуску газеты на китайском языке – «Лусенс» (лента новостей). Это была единственная газета, которую признало Посольство Китая в РФ. Наша компания была зарегистрирована во всех бизнес-изданиях и желтых страницах Москвы, постепенно мы развивались, набирали обороты. Участвовали во всевозможных российско-китайских мероприятиях, привозили представителей российских вузов на образовательные выставки в Китае. Наш самый старый и надежный партнер, который очень мною любим, – это МГУ им. М.В. Ломоносова.

Мы даже удостоились почетной грамоты от мэра Москвы Юрия Лужкова за ведение полезного международного бизнеса.

– Расскажите, пожалуйста, об основных направлениях вашей деятельности на данный момент. Какие задачи вы решаете?

– С развитием интернет-технологий молодежь уже сама напрямую может связываться с вузами и подавать документы, поэтому первоначальное направление нашей деятельности ушло на второй план.

Но за почти двадцатилетний промежуток времени у меня появилось много знакомых, друзей и партнеров в Китае, работа с ними проверена многими годами сотрудничества. И в бизнесе появились новые направления, их стало больше. Моя компания является неким мостом между Россией и Китаем. Мы помогаем государственным органам, коммерсантам и бизнесменам, научным и культурным деятелям общаться, встречаться и создавать совместные проекты как в России, так и в Китае.

– Какова специфика тех программ, которые вы ведете, по сравнению с аналогичными программами коллег из России?

– Наша компания отличается от других, наверное, тем, что решения по любому вопросу мы принимаем быстро, и, если чувствуем, что это интересно и коммерчески выгодно, прилагаем все силы, чтобы довести проект до конца. За долгие годы работы с китайскими партнерами я переняла у них привычку быть всегда на связи. Пока идет процесс работы с любой китайской компанией, считается нормальным отвечать на все вопросы практически круглосуточно. Это дало опыт терпения и добродушия, гостеприимства и радости ко всем, кто к тебе приезжает.

– Как удалось завоевать репутацию и авторитет у китайских партнеров?

– В Москве есть большое общество китайских мигрантов. В нем состоят китайцы, которые долгое время живут и работают в России. Это и чиновники, и представители бизнеса. Мы все очень давно знакомы,



дружим семьями – это немаловажно для построения бизнес-проектов с Китаем. Вообще ведение дел с этой страной – это бизнес рекомендации. Очень трудно найти надежного партнера, просто написав на электронную почту с сайта компании. Надо, чтобы тебя порекомендовали, сделали с тобой серию фотографий на различных совместных мероприятиях. Китайцы – большие поклонники социальных сетей, например, Wechat, и всегда следят за твоими успехами. В Китае бизнес – это почетная деятельность, один из успешных способов выхода из бедности 400 млн граждан.

– Какие трудности встречаете на своем пути? Какие из них сложнее всего преодолевать, и как вы это делаете?

– Трудностей в моей работе много из-за различия менталитета русских и китайцев, из-за очень активного желания китайцев работать с российскими коллегами и из-за медлительности при принятии решений российскими бизнесменами и государственными компаниями. Желаящих сотрудничать с Китаем очень много, но, к сожалению, часто это остается только желанием. Поэтому я стараюсь сотрудничать с такими же увлеченными китайцами, какой я сама стала за 18 лет работы с Китаем. Чтобы быть в тонусе, приходится постоянно повышать свой уровень знаний. В прошлом году я прошла обучение в Российском экспортном центре, чтобы лучше разбираться в вопросах экспорта-импорта.

– Расскажите о своих достижениях и проектах, которые вы считаете наиболее значимыми. Чего удалось добиться благодаря им?

– Я горда тем, что моя компания в 2018 году заключила контракт и выполнила условия по поставке в Россию медицинского оборудования и электрических инвалидных колясок. Особенно порадовало то, что эти современные коляски не реализовывались в России, а были подарены инвалидам одним из благотворительных фондов. Сейчас у нас в стадии разработки

контракт с целой артелью провинции Фуцзянь, представителям которой мы организовывали выставку в Сокольниках. Эта выставка имела очень большой успех, практически все товары были распроданы в первый же день, и до сих пор у меня просят организовать такое же мероприятие. В июне 2019 года мы с представителями правительства провинции Фуцзянь обсуждали это на круглом столе с московскими предпринимателями в торгово-промышленной палате Российской Федерации.

МГУ имени М.В. Ломоносова помог нам провести на их территории конференцию, посвященную перспективам высшего образования, в которой приняло участие около 200 слушателей из Китая. В Дарвиновском музее успешно прошла выставка работ 101 юного художника из г. Чунцин, которые долгое время специально обучались в художественном центре, чтобы их картины попали в Россию.

– Есть ли какие-то новые начинания и планы, которые собираетесь реализовывать в ближайшем будущем?

– Проектов и задумок очень много. Китай сегодня – это кладезь новых возможностей, самых последних трендов, новинок и технологий. Это хороший шанс модернизации вашего производства и увеличения эффективности вашей компании за счет внедрения самого новейшего производственного оборудования и линий. Это постоянный поиск новых бизнес-идей и запуск новых проектов. Это возможность организовать производство своей продукции без приобретения станков и найма рабочей силы. В конце концов, это мощный поток бизнес-энергетики, которой пропитано в этой стране все.

С Китаем можно и нужно работать, развивать отношения. Главное – стараться, чтобы бизнес стал более адаптированным, честным, открытым и, что также очень важно, легитимным в обеих странах.

От себя лично я желаю всем успешного бизнеса с китайскими партнерами!

Ульяна Кухтина



ONE BELT, ONE ROAD ALLIANCE: the Business Bridge Between Russia and China

China is one of the most powerful economies in the world, the interaction with which is one of the priority political and economic tasks for many countries. Russia has long-standing multifarious partnership with its eastern neighbor, which include various cultural and educational projects. We have talked with Veronika Mikhailovna Rodionova, CEO of Alliance One Belt, One Way and the long-term planner of such projects about problems and prospects of business with China.

– Veronika Mikhailovna, how did you get the idea to start working with China? What has prompted its implementation? Have you had any experience with this country before?

– It was 18 years ago, when I have started working with China. After my graduation from the university and a year of work in a Russian company, I wanted to try something new. I spent my childhood in Europe. That is why, at first, China was like another planet for me. I knew nothing about it except for stereotypes known for everyone. Therefore, I agreed to work in a small at that time Chinese company, and immediately in an executive position. I became the CEO of the company, the founders of which were a married couple - Chinese citizens. The company was small, but with big plans and ambitions, which I really wanted to be brought to life. In the process, I have learned more about the Chinese, their culture and business culture, cuisine and characters. The main activity of the company was cooperation with Russian universities in the field of international education: we invited Chinese youth to study at leading universities, first in Moscow, and then throughout Russia. Later, we opened a printing-office and started to issue a Chinese-language newspaper, Lusens (news feed). This was the only newspaper recognized by the Chinese Embassy in the Russian Federation. Our company was registered in all business publications and Moscow Yellow Pages. Gradually we developed and gained momentum. We participated in various Russian-Chinese events and brought representatives of Russian universities to educational exhibitions in China. Our oldest and most reliable partner, which I really love, is Lomonosov Moscow State University.

We have even received an honorary diploma from Mayor of Moscow Yuri Luzhkov for conducting useful international business.

– Could you please tell us about the main areas of your current activity? What tasks do you solve?

– Now when the Internet technologies are quite developed, the youth is able to contact universities directly and submit documents by themselves, so that the initial direction of our activity has faded into the background.

Still for almost a twenty-year period I have made many acquaintances, thus I have many friends and partners in China, the work with which has been tested over many years of cooperation. There appeared many directions in our business, now we have more of them. My company has become a kind of bridge between Russia and China. We help government agencies and businessmen, scientific and cultural figures to communicate, to meet and to create joint projects both in Russia and in China.

– What are peculiarities of those programs that you run in comparison with similar programs of Russian colleagues?

– Our company differs from others, probably in that we make decisions on any issue as quickly as it is possible, if we feel that it is interesting and commercially viable, we do our best to implement the project at the full scale. Over the years of work with Chinese partners, I picked up the habit of being always available: if there is a process of work with any Chinese company, it is considered to be normal to answer all questions almost day-and-night. This gave me an experience of patience and good nature, hospitality and pleasure to welcome everyone who comes.

– How have you managed to earn a great reputation and win prestige among Chinese partners?

– Moscow has a large society of Chinese migrants. It consists of the Chinese, who live and work in Russia for a long time. Many of them are officials and business representatives. We all have known each other for a long time and have been each other's family friends - this is important for building business projects with China. In general, doing business with this country is a business of recommendations. It is very difficult to find a reliable partner by writing to an email from the company's website. You need to be recommended. There should be a series of photos with you at various joint events. The Chinese are big fans of social networks, for example, Wechat, and always follow your progress. Business is an honorable activity in China. It is one of the successful ways to overcome poverty for 400 million citizens.

– What difficulties do you encounter on your way? Which ones are the hardest to overcome, and how do you do it?

– There are many difficulties in my work because of the difference in the mindsets between Russians and Chinese. There is very active desire of the Chinese to work with their Russian colleagues and slowness in making decisions of Russian businessmen and state-owned companies. There are a lot of people who want to cooperate with China, but unfortunately, often this remains only a desire. That is why I try to collaborate with the enthusiastic sinologists that I myself have become in 18 years of work with China. It is important to improve your level of knowledge constantly. Last year, I was trained at the Russian Export Center in order to understand export-import issues better.

– Tell us about your achievements and projects that you consider the most significant. What have been achieved thanks to them?

– I am proud that in 2018 my company has made a contract and has fulfilled



the conditions for the supply of medical equipment and electric wheelchairs to Russia. It is especially pleasant to say that these modern wheelchairs were not sold in Russia, but were donated to people with disabilities by one of the charitable foundations. Now we are in the process of forming a contract with the whole co-operative craft society of Fujian Province, to representatives of which we have organized the exhibition in Sokolniki. This exhibition was very successful. Almost all the goods were sold out on the first day, and up to now I have been asked to organize the same event. In June 2019, we have discussed it with representatives of the government of Fujian Province and with Moscow entrepreneurs at a round table in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Moscow State University named after M.V. Lomonosov offered us their territory to hold a conference on the prospects of higher education. About 200 students from China took part in it. The Darwin Museum successfully hosted an exhibition of 101 works by a young artist from Chongqing, who had been specially trained at the art center for a long time to get their paintings in Russia.

– Are there any new projects and plans that you are going to implement in the near future?

– There is a plenty of projects and ideas. China today is a wealth of new opportunities, latest trends, novelties and technologies. This is a good chance to modernize your production and increase the efficiency of your company through the introduction of the latest production equipment and lines. This is a constant search for new business ideas and launching new projects. This is an opportunity to organize your own production without acquiring equipment and hiring labor. At the end of the day, it is a powerful stream of business energy, which saturates everything in this country.

We can and we should work with China and develop our relations. The main thing is to try to make the business more adapted, honest, open and, what is also very important, legitimate in both countries.

Personally I wish everyone successful business with Chinese partners!

Ulyana Kukhtina



«ВЭД-АГЕНТ»: «Мы разговариваем с китайскими поставщиками на их родном языке»

Перефразируя старую поговорку, скажем: «Язык до Пекина доведёт». Но в беседе нашего корреспондента с управляющим АО «ВЭД-Агент», доцентом кафедры международных отношений и мировой экономики НГУЭиУ Александром Дегтяревым речь идёт не только о «трудностях перевода», но и о других проблемах внешнеэкономической деятельности, от которых эта компания успешно избавляет своих клиентов.

– Есть такая поговорка: «Хорошо всё уметь, но не дай бог всё самому делать». Ваша компания помогает малым и средним российским компаниям заниматься внешнеэкономической деятельностью. От каких забот вы их избавляете? Какую работу, благодаря сотрудничеству с «ВЭД-Агент», им больше не приходится выполнять самим?

– В первую очередь, мы избавляем наших клиентов от взаимодействия с органами валютного, таможенного, частично налогово-

го контроля со стороны государства. Для этого в нашей компании существуют целые отделы, которые занимаются этим ежедневно и профессионально, потому что такая работа крайне актуальна и занимает большое количества времени. Во-вторых, освобождаем от работы с полугосударственными, порой монопольными компаниями, такими как РЖД, Трансконтейнер, порты. Существует определенная специфика работы с такими компаниями, как с другими очень большими и иерархичными организациями. В-третьих, мы

берем на себя взаимодействие с иностранными поставщиками по координации отгрузки товара, имея в виду все важные нюансы, связанные с погрузкой товара, особенно если это крупногабаритный или негабаритный груз.

– Несколько слов об истории компании. С чего и когда начинался «ВЭД Агент»? Спрос «родил» предложение или же наоборот?

– Наша компания начинала свою деятельность в середине 2000-х годов. Челночная деятельность уже прошла пик, и постепенно стали появляться компании, которые стали импортировать грузы в контейнерных объемах. Далее появлялись новые рынки, новые товары, которые не производились в России, – так укреплялся спрос на услуги по импорту товаров, особенно из КНР. С другой стороны, обновлялись производственные мощности в РФ, и появилась потребность закупки иностранного оборудования. На заре своей деятельности наша компания предлагала услугу только по таможенному оформлению. Чаще нашими клиентами были экспортеры. При росте импорта из стран Азии появилась потребность в грузоперевозках из этих стран. Мы вышли на этот рынок. Ввиду специфики внешнеэкономической деятельности, ее трудозатратности, только крупные импортеры могли себе позволить содержать штат узких специалистов. Мы же предложили аутсорсинг услуг по ВЭД. Благодаря нашему клиентоориентированному подходу наши позиции на рынке постепенно укреплялись, и теперь мы – одни из лидеров на этом рынке.

– Для осуществления международных грузоперевозок вы используете свой транспорт либо налажено взаимодействие с транспортными и логистическими компаниями?

– Для контейнерных перевозок чаще используется арендованный парк. Мы имеем определенное количество собственных контейнеров, но из-за специфики бизнеса в основном мы работаем с парком крупнейших судоходных линий мира. Относительно автомобильных грузоперевозок – мы также работаем с надежными грузоперевозчиками, имеющие разрешение на въезд на территорию КНР. Наша специфика – комплекс услуг и разнообразие видов транспорта и маршрута, а также деятельность именно агента ВЭД, т.е. закупка или продажа от нашего имени товаров за рубеж. Непосредственно транспортные компании специализируются на определенном виде транспорта\маршруте и, как правило, не занимаются импортом или экспортом товаров от своего имени, что, возможно, наиболее трудозатратно с точки зрения государственного регулирования.

– Китай страна большая, Россия – ещё больше. Насколько уже велика география работы вашей компании? Как на территории Китая, так и в России. Есть ли в различных регионах этих стран представительства вашей компании, либо её сотрудники при необходимости окажутся там, где клиенту необходимо?

– Да, в Китае работают несколько наших постоянных представителей, которые координируют отгрузки автотранспортом, занимаются подсылом товара из одной точки Китая в другую для консолидации. В аэропорту Пекина наш сотрудник координирует прием груза, его отправку в Россию. Также поиск производителей, их инспекцию осуществляют наши представители. Относительно России, то наши сотрудники работают в ключевых портах РФ, через которые идет основной грузопоток товаров для наших клиентов. Далее товар может попасть практически в любую точку России. Мы доставляли товар из-за рубежа и на Курильские острова, и на крайний Север, а также в Калининград.

– Бизнес с Китаем – основное направление вашей деятельности, но в ваших планах, насколько известно, создание представительств и в других государствах. Что это за страны? Ведутся ли переговоры об этом, либо такое сотрудничество уже началось?

– Мы имеем своего представителя в Европе, хорошего партнера в Южной Корее, интересны для развития такие страны, как Турция и Индия, ввиду её потенциала. Работа ведётся в этом направлении.

– Вы больше помогаете российским компаниям во внешнеторговой деятельности за рубежом или иностранные компании тоже обращаются в «ВЭД-Агент» для удобства своей работы на территории Российской Федерации?

– Ввиду специфики нашей деятельности к нам часто обращаются китайские партнеры что-то найти в России для последующего экспорта, провести переговоры с потенциальными поставщиками в РФ. Также поступают запросы через нашего корейского партнера найти потенциальных покупателей для продукции из Республики Корея.

– Велика ли конкуренция на рынке услуг, которые вы оказываете своим партнёрам? Почему они выбирают именно вашу компанию, а если это не так, то какие ваши преимущества они просто не успели оценить?..

– Конкуренция на рынке высокая, однако в последнее время рынок достаточно сильно трансформируется. Сейчас количество игроков на этом рынке сокращается. Компании, которые предлагают конкурентные ставки с более высоким уровнем сервиса,

получают клиентов. Вообще, проблема нашего рынка – это пока еще низкий уровень сервиса, т.к. буквально пару лет назад всё определялось ценовым фактором. Мы изначально были ориентированы на сервис, и сегодня цены на рынке выравниваются, а компании, не привыкшие работать с клиентом, уходят с рынка. Также импорт становится все более дорогим, порог входа увеличивается, поэтому малый бизнес постепенно уходит с импортных рынков. Это второй фактор трансформации. Клиентов становится меньше, что также обостряет конкуренцию за них. В моем понимании, через определенное время будет мало импортеров и мало операторов ВЭД.

Если говорить о нашей компании, то – первое: мы предлагаем полный комплекс услуг, т.е. можно сказать – «одно окно». Второе: за счет большого объема импорта мы имеем скидки от всех участников рынка – банков, морских линий и т.д. Все эти скидки мы транслируем на наших клиентов. И третье: мы имеем штат из 15 китаеговорящих сотрудников, т.е. мы разговариваем с поставщиками на их языке. Кто бы что ни говорил – мол, на английском языке с китайцами тоже можно общаться, – это не совсем так, и наша практика это подтверждает – поставки товаров, оборудования лучше обсуждать с поставщиком на его родном языке.

– Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то важном и интересном, а я не спросил...

– Наша компания в последние годы ведет активную общественную профессиональную деятельность – мы создаем рынок ВЭД. Пять лет подряд мы организовывали Сибирский экономический форум, на который приглашали экспортеров, импортеров из разных регионов РФ, а также импортеров и экспортеров из стран Азии. Помимо конференционной части, в которой обсуждали актуальные вопросы ведения ВЭД, сильной стороной форума была биржа контактов, где потенциальные покупатели и продавцы встречались. Благодаря этому мероприятию из РФ было отгружено товаров на несколько миллионов долларов, какие-то производители в принципе задумались об экспорте и стали успешно его осваивать.

Также мы регулярно с нашими партнерами – банками или региональными торгово-промышленными палатами, проводим бесплатные обучающие семинары как по импортной деятельности, так и по экспорту. В этом году мы проводим серию мероприятий под названием «Распаковка импорта» – говорим о возможных «подводных камнях» при ведении ВЭД и о том, какие алгоритмы использует наша компания для их обхождения. В общем, делимся своим опытом со всеми заинтересованными компаниями.



VED AGENT:

“We speak with Chinese suppliers in their mother tongue.”

Having paraphrased the old saying, we can say: “A clever tongue will take you to Beijing.” In the conversation of our correspondent with Aleksandr Degtyarev, managing director of VED Agent JSC, associate professor of the International Relations and World Economy Chair of NSUEM (Novosibirsk State University of Economics and Management,) we have discussed not only language difficulties, but also other problems of foreign economic activity, in which the company successfully helps its customers.

– There is a Russian saying: “It’s good to be able to do everything, but God forbid to do everything by yourself.” Your company helps small and medium-sized Russian companies to be engaged in foreign economic activity. What cares do you release them from? What kind of work, thanks to the cooperation with VED Agent, they no longer have to do themselves?

– First of all we save our clients from interaction with authorities of the State currency, customs, and partly from tax control. For this purpose, there are special departments in our company, which deal with this daily and professionally, as such work is extremely important and takes much time. Secondly, we release our clients from work with parastatal and monopoly companies, such as JSCo RZD, PJSC, TransContainer, ports. There is a certain specificity of working

with such companies as also with other very large and hierarchical organizations. Thirdly, we take on cooperation with foreign suppliers to coordinate the shipment of goods, taking into account all the important peculiarities related to the loading of goods, what is especially relevant when you deal with large or oversized cargo.

– A few words about the history of your company. How and when did the VED Agent begin its activities? Has demand bred supply or vice versa?

– Our company started its activities in the mid-2000s when companies, which import cargo in container volumes, began to appear. Then there appeared new markets, new goods that were not produced in Russia. Thus strengthened the demand for services for import of

goods, especially from the PRC. On the other hand, production capacities in the Russian Federation were under renovation and there was a need to purchase foreign equipment. At the dawn of its activity, our company offered only customs clearance service. More often our customers were exporters. With the growth of imports from Asian countries – there appeared a need for cargo transportation from these countries. We entered this market. Taking into account the specifics of foreign economic activity, its labor costs, only large importers could afford themselves to have a staff of narrow specialists. To help to cope with such a problem we offered outsourcing of FEA (VED) services. Thanks to our customer-oriented approach, our market position s gradually strengthened and now we are one of the



market leaders.

- Do you use your own transport for international cargo transportation or do you apply to transport and logistics companies?

- A leased fleet is more often used for container traffic. We have a certain number of our own containers, but, due to the specifics of our business, we work mainly with the fleet of the largest shipping lines in the world. Regarding road transportation of goods, we also work with the reliable freight forwarders who have permission to enter the territory of China. We specialize on a range of services and a variety of transports and routes, as well as on FEA activities, i.e. purchase or sale of goods on our behalf with foreign countries. Transport companies most often specialize in a certain type of transport / route and, as a rule, do not import or export goods on their own behalf, which is probably the most labor-intensive from the state regulation point of view.

- China is a big country, Russia is even bigger. How big is the "geography" of your company both in China and in Russia? Are there representative offices of your company in various regions of these countries, or your employees are sent to places necessary for the client?

- Yes, several of our permanent representatives work in China. They coordinate shipments by road and are involved in the delivery of goods from one point in China to another. At the Beijing airport our employees coordinate the receipt of goods, their shipment to Russia. Our representatives also search for manufacturers and carry out their inspection. Speaking about Russia, our employees work in key ports of the Russian

Federation, through which goes the main cargo flow for our customers. Further, the goods can be delivered almost anywhere in Russia. We delivered goods from abroad to the Kuril Islands, and to the Far North, as well as to Kaliningrad.

- Business with China is the main direction of your activity, but as far as we know, you also plan to open representative offices in other countries. What are these countries? Are there any negotiation on this, or has such cooperation already begun?

- We have our representative in Europe, a good partner in South Korea, such countries as Turkey and India (because of its potential) are also interesting for development. Work is in this direction is underway.

- Do you mostly help Russian companies in foreign trade activities abroad, or do foreign companies also apply to VED Agent to make their work on the Russian Federation territory more convenient?

- In view of the specifics of our activities, our Chinese partners often apply to us to find something in Russia for export and to negotiate with potential suppliers in the Russian Federation. There are also requests of Korean partner to find potential buyers for products from the Republic of Korea.

- Is there great competition on the market of services that you provide to your partners? Why do they choose your company, and in the case they don't, what are your advantages they simply did not have time to evaluate?..

- The competition in the market is high. However, recently the market has been

transformed quite dramatically. Now the number of players in this market is declining. Companies that offer competitive rates with high level of service receive customers. In general, the problem of our market is a low level of service, because a couple of years ago everything was determined by the price factor. We were initially focused on service. Nowadays market prices have been equalized, and companies which are not accustomed to work with a client leave the market. Imports become more expensive. The entry threshold increases, so that small business is gradually fade away from import markets. This is the second factor of transformation. There are fewer customers. And this factor also intensifies the competition for them. In my understanding, after a certain time there will be very few importers and very few FEA operators.

If we talk about our company, then the first thing to be noted: we offer a full range of services, one can say in a "single window". The second thing to be stressed here is that due to the large volume of imports, we have discounts from all market participants - banks, sea lines, etc. We transmit all these discounts to our customers. And the third: we have a staff of 15 Chinese-speaking employees, i.e. we speak with suppliers in their mother tongue. Some people say that it is possible to communicate with the Chinese in English - this is not quite true, and our practice confirms that it is better to discuss the delivery of goods and equipment with the supplier in his native language.

- Perhaps you would like to tell us something interesting and important, I have not asked you about...

- In recent years our company has been engaged in active professional activity - we have been creating the FEA market. Five successive years we have been organizing the Siberian Economic Forum. Many exporters and importers from different regions of the Russian Federation, as well as importers and exporters from Asia took part in it. In addition to the conference part, in which the current FEA issues have been discussed, the strong advantage of the Forum is the floor of contact exchange, where potential buyers and sellers meet. Thanks to this event, goods on the total amount of several million dollars were shipped from the Russian Federation. Some producers have started to plan export activities and began to successfully develop in this direction.

We also regularly have free training seminars with our partners - banks or regional Chambers of Commerce and Industry, both on import and export activities. This year we hold a series of events called «Unpacking Imports» - we talk about possible pitfalls in the conducting Foreign Economic Activities and discuss the algorithms, which our company uses to avoid them. In general, we share our experience with all the interested companies.



ШОКОЛАДНАЯ ФАБРИКА

«КОНФАЭЛЬ»: ЗАКОНОДАТЕЛЬ МОД СРЕДИ СЛАДКИХ ПОДАРКОВ

В последние годы необычные подарки завоевывают все большую популярность. Особое место среди них занимают сладости и шоколад группы компаний «Конфаэль». О том, как эти сладкие подарки получили признание, какие ценности исповедует компания и какие планы строит на будущее, говорим с председателем совета директоров ГК «Конфаэль» Ириной Борисовной Эльдархановой.

– Ирина Борисовна, ваша компания хорошо известна на российском рынке производителей шоколада. Какие ее достижения вы считаете самыми главными на данный момент?

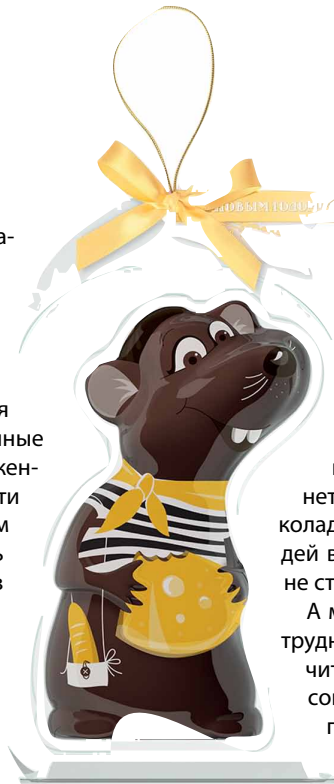
– Все компании измеряют свои достижения в количественных показателях – объеме выпускаемой продукции, суммах прибыли и так далее. Для нас это тоже важно, но главной своей победой мы считаем завоевание безграничного доверия и формирование привязанности к «Конфаэль» даже у самых придирчивых и статусных покупателей.

Сегодня «Конфаэль» едва ли не единственная известная компания в России, выпускающая продукцию только из настоящего шоколада, содержащего исключительно традиционные для этого продукта ингредиенты: какао-масло, какао тертое, сахар, полезный для здоровья эмульгатор лецитин, а в молочном и белом шоколаде, кроме этого, присутству-

ет сухое молоко. И никаких заменителей или эквивалентов какао-масла, широко применяющихся сегодня даже авторитетными брендами ради снижения себестоимости продукта. Также мы не используем какао-порошок (по сути, толченый жмых) вместо измельченных какао-бобов (какао тертое) – качественного, вкусного, ароматного продукта.

Наши постоянные покупатели остаются с нами, так как хорошо понимают разницу между настоящим шоколадом и его подобием – «шоколадсодержащими» продуктами. Люди, заботящиеся о своем здоровье и благополучии своих близких, желающие получить настоящее удовольствие от сладостей, выбирают настоящий шоколад «Конфаэль» для себя и в подарок. Эти конфеты, мармеладки, шоколадные фигурки и плитки можно смело включать в детское меню.

Еще одно наше достижение в том, что «Конфаэль» создала в России большую



новую нишу для кондитеров: необычные шоколадные подарки – в том числе категорий VIP и суперVIP для людей, которых трудно чем-либо удивить. До «Конфаэль» сладким подарком был просто сам шоколад – плитка или коробка конфет. «Конфаэль» придумала целые абсолютно новые ассортиментные группы: шоколадные «телеграммы» и «открытки», конфеты ручной работы, сезонные коллекции подарков и многое другое – необычное, оригинальное, красивое и вкусное.

И самое главное, «Конфаэль» задала планку высочайшего уровня креатива и дизайна для целой новой отрасли. Мы постоянно совершенствуемся, делая акцент на качество во всем – от состава сладостей до эстетического вида самих шоколадных изделий и оригинальной индивидуализированной подарочной упаковки.

Конечно, нам не нравится, что наши идеи активно копируют десятки компаний. Но таким образом нас безоговорочно признают законодателем моды в отрасли и ее безусловным лидером.

– Что определило успех «Конфаэль»?

– Правильно выбранная стратегия. Она оправдала себя целиком и полностью. Ради увеличения прибыли мы за 20 лет никогда не снижали свою планку высочайших требований к качеству сырья и готового продукта. Наоборот, постоянно ее повышаем. Поэтому конфеты и шоколад «Конфаэль» – для гурманов, для тех, кто умеет ценить утонченность, вкус и качество, для тех, кто уважает себя и любит своих родных и друзей.

Подарок тем ценнее, чем убедительнее он свидетельствует об особенном отношении дарителя к получателю презента. Искренность и забота – его важные ингредиенты. Поэтому чтобы подарок точно понравился, мы предлагаем на выбор многие сотни вариантов шоколадных сувениров на любой вкус и бюджет.

«Конфаэль» постоянно ищет новые способы позволить клиентам очень легко и быстро заказывать подарки для важных и дорогих людей даже в единственном экземпляре. Любая фантазия клиента может быть реализована, будь то шоколадный портрет в натуральную величину или небольшое поздравление. Или наш виртуоз-шоколатье вручную высечет из огромных шоколадных глыб уникальные скульптуры, которые поражают всех без исключения, независимо от статуса и страны.

– Какие направления деятельности вы считаете для себя ключевыми? Какие планируете осваивать?

– Основным направлением деятельности «Конфаэль» было и остается «помогать людям создавать и укреплять отношения с помощью подарков «Конфаэль». Это касается и молодых, и людей с солидным

жизненным стажем, и самых успешных людей и компаний.

И чтобы люди в разных городах могли не только в интернет-магазине покупать для себя и в подарок особенные – необычные и заряженные позитивом – сладости «Конфаэль», мы будем продолжать открывать оффлайн-бутики в разных городах и странах, в том числе по франшизе.

Для тех, кто хочет лично приобщиться к кондитерскому творчеству в процессе приготовления индивидуализированного сладкого подарка, мы разработали онлайн-конструктор Solobox, с помощью которого пользователи могут создавать индивидуальный дизайн коробки конфет и составлять набор конфет по своему вкусу. Сейчас мы заняты расширением возможностей онлайн-конструктора и совершенствованием его технической составляющей.

Идей еще много. Одни находятся в стадии активной реализации, другие ждут своей очереди.

– Насколько широко ведется взаимодействие с зарубежными заказчиками и партнерами? Какое место в нем занимает Китай?

– Сегодня «Конфаэль» не входит в число крупных экспортеров и в основном поставляет свою продукцию в страны, где по франшизе открыты шоколадные бутики компании. Также мы выполняем заказы зарубежных компаний на изготовление подарков представительского назначения.

Объем экспорта в Китай пока невелик, сейчас кондитерский рынок страны заполнен дешевыми шоколадсодержащими продуктами. Наши покупатели – небольшие интернет-магазины, розничные сети, корпоративные клиенты. Мы участвовали в нескольких выставках в Китае и имеем сотни контактов тех, кто выразил заинтересованность в сотрудничестве. Но большинство этих людей – посредники, а мы нацелены на прямое сотрудничество. Для успешного развития этого направления нам нужно задать новый для китайского рынка тренд – приучить китайского потребителя делать выбор в пользу качества шоколадного презента. Пока все в самом начале, но мы работаем в этом направлении.

– Чем именно вы привлекательны для китайских компаний? И чем вам интересна работа с этой страной? Как

налаживается взаимодействие? Что способствует укреплению связей?

– Китайские компании находят у нас действительно эксклюзивные изделия – очень красивые и очень вкусные, аналогов которым нет в магазинах Китая. Наши шоколадные презенты восхищают людей в разных странах мира. Китай не стал исключением.

А мы видим для себя в этом сотрудничестве возможность получить новый интересный опыт совместного с китайскими партнерами создания и развития ниши эксклюзивных шоколадных подарков в Китае. Китайцы, как и

русские, радушны и гостеприимны – и мы хотим, чтобы миллионы жителей этой страны имели возможность радовать своих гостей и домашних, друзей и коллег красивыми и полезными для здоровья сладостями, восхищаясь шоколадным искусством, пришедшим к ним из России.

– Какие проекты сейчас реализуются совместно с Китаем? Какую продукцию уже поставляет туда? Что будет производиться в Китае?

– Несколько месяцев назад одна из китайских компаний начала создание телевизионного магазина русской высококачественной продукции. Только что получены все лицензии, и сейчас идет подбор ассортимента «Конфаэль», который, мы уверены, будет достойно представлен в этом магазине. Ожидаем быстрый рост продаж. Начнем с поставок из России. Со временем, возможно, запустим в Китае производство хрупких и плохо переносящих транспортировку изделий.

– Какие планы вы наметили на будущее? Собираетесь расширять сферу взаимодействия и сотрудничать с азиатским регионом более плотно?

– Мы достоверно знаем, что продукция «Конфаэль» интересна покупателям не только в Китае, но и в соседних странах, поэтому Китай мы рассматриваем как центр по работе со странами Азии. Кроме прочего, важно очень тщательно проработать все нюансы логистики с учетом необходимости строгого соблюдения температурного режима и прочих условий транспортировки. Сейчас ждем первых результатов сотрудничества, чтобы продолжить обсуждение перспектив. Мы уверены, что потенциал наших совместных с китайцами проектов огромен, и полны энергии для его раскрытия.



CHOCOLATE FACTORY – TREND SETTER AMONG THE SWEET GIFTS

In recent years, unusual gifts are gaining more and more popularity. A special place among them is occupied by sweets and chocolate of the Confael group of companies. We talk with Irina Borisovna Eldarkhanova, chairman of the board of directors of Confael Group of Companies, about the values and of the company plans for the future and about the sweet gifts thanks to which the group of companies has gained such respect and recognition.

– Irina Borisovna, your company is well known on the Russian market of chocolate manufacturers. What achievements do you consider to be the most important by the moment?

– All companies measure their achievements in quantitative terms – the volume of output, profit margins, and so on. This is also important for us, but we believe that our main victory is to gain unlimited trust and the increasing affection for Confael even among the most sophisticated and status buyers.

Today, Confael is almost the only well-known company in Russia that produces products only from real chocolate that contains exclusively traditional for this product ingredients: cocoa butter, cocoa mass, sugar and emulsifier lecithin, which is good for health. As for milk and white chocolate, they also additionally contain milk powder. There are no substitutes or equivalents for cocoa butter that are widely used today even by reputable brands in order to reduce the cost of the product. Also, we do not use cocoa powder instead of crushed cocoa beans (cocoa mass) – a high-quality, tasty, aromatic product.

Our regular customers stay with us, as they perfectly understand the difference between real chocolate and its mimicry – “chocolate-containing” products. People who care about their health and wellbeing of their nearest and dearest, who want to take delight in real chocolate, choose real Confael chocolate both for themselves and as a gift. These sweets, marmalades, chocolate figures and chocolate bars can be safely included in the children’s menu.

Another our achievement is that Confael has created a big new niche for confectioners in Russia: unusual chocolate gifts – including VIP and super-VIP categories for people who are hard to surprise with anything. Earlier before Confael initiative, a chocolate itself (a bar or a box of chocolates) could be considered to be a sweet gift. Confael came up with whole brand new assortment groups: chocolate telegrams and greeting cards, handmade sweets, seasonal gift collections and much more – unusual, original, beautiful and tasty.

And the most important thing about that is that Confael has posed a high threshold of creativity and design for the whole new

industry. We are constantly striving to improve ourselves, focusing on quality of everything, starting from the ingredients and ending with the aesthetic appearance of the chocolate products and the original individualized gift wrapping.

Of course, we are not very happy about the fact that dozens of companies actively copy our ideas. But in this way, we are unconditionally recognized as the trend setter of the industry, and its undisputed leader.

– What determined the success of Confael?

– The right strategy. It has completely proved its value. For 20 years we have never give up the highest requirements for the quality in order to make more profit. On the contrary, we constantly raise the quality bar. That is why Confael sweets and chocolates are for those who can appreciate refinement, taste and quality, for those who respect themselves and love their relatives and friends.

A gift is more valuable when it indicates the special attitude of the giver to the recipient of the present. Sincerity and care are its important ingredients. Therefore, to make sure that the gift will be loved, we offer a choice of hundreds of options for chocolate souvenirs for every taste and budget.

Confael is constantly looking for the new ways to allow customers to very quickly and easily order gifts for important and dear people, even in a single copy. Any customer's idea can be fulfilled, no matter is it a full-size chocolate portrait or a small compliment. Our virtuoso chocolatier can manually carve out unique sculptures from huge lumps of chocolate to amaze everyone without exception, regardless of status or country.

– What areas of activity do you consider to be the key ones? What areas are you planning to master?

– To help people to create and to strengthen relationships through Confael gifts remains the main activity of Confael company. This applies to both to the youth and to the people with a solid life experience, both to the most successful people and to companies.

And so that people in different cities can not only buy for themselves and as a present special, unusual and positively charged Confael sweets, we will continue to open offline boutiques in different cities and countries, including franchises.

For those who want to join the confectionery industry personally, we have developed the online designer Solobox, with which users can create an individual design of a box of sweets and make a set of sweets for their own taste. Now we are busy with expanding the capabilities of the online designer and improving its technical component.

There are many more ideas. Some are under active implementation, while others are waiting in line.

– How widely is interaction with foreign customers and partners? What is place of China in it?

– Confael currently is not among the major exporters. It mainly supplies its products to countries, which have the company's chocolate boutiques under the franchise. We also carry out orders of foreign companies for the manufacturing of gifts for representative purposes.

The volume of exports to China is still small, now the country's confectionery market is filled with cheap chocolate-containing products. Our customers are small online stores, retail chains and corporate customers. We participated in several exhibitions in China and have hundreds of contacts of those who have expressed interest in cooperation. But most of these people are intermediaries, while we are aimed at direct cooperation. For the successful development of this direction, we need to set a new trend for the Chinese market – to train the Chinese consumer to make a choice in favor of the high-quality chocolate presents. So far, everything is at the very beginning, but we are working in this direction.



– What exactly attracts Chinese companies to you? And what are you interested in working with this country? How is the interaction on going? What helps to strengthen the cooperation?

– Chinese companies appreciate us for truly exclusive products – very beautiful and very tasty, which have no analogues in Chinese stores. Our chocolate presents delight people around the world. China is no exception.

And we see such cooperation as the opportunity together with Chinese partners to get an interesting new experience in creating

and developing a niche of exclusive chocolate gifts in China. The Chinese, like the Russians, are welcoming and hospitable – and we want millions of people in this country to have the opportunity to delight their guests and family, friends and colleagues with beautiful and healthy sweets, admiring the chocolate art that came to them from Russia.

– What projects are being implemented jointly with China? What products do you already supply there? What will be produced in China?

A few months ago, one of the Chinese companies began creating a TVstore for Russian high-quality products. All licenses have just been received, and now we are selecting the Confael assortment, which, we are sure, will be proudly presented in this store. We expect fast growth of sales. We'll start with deliveries from Russia. Over time, we plan to launch in China the production facility for manufacturing fragile and poorly transporting products.

– What are your plans for the future? Are you going to expand the scope of cooperation and work more closely with the Asian region?

– We know that Confael products are the matter of interest to customers not

only in China, but also in the neighboring countries. That is the reason why we consider China to be the center of working with Asian countries. Among other things, it is important to carefully study all the nuances of logistics, taking into account the need for strict adherence to the temperature regime and other transportation conditions. Now we are waiting for the first results of cooperation in order to continue discussing prospects. We strongly believe that the potential of our joint projects with China is enormous, so we are full of energy to unleash it.



Гильотина для БЮРОКРАТИИ

Министерство экономического развития во исполнение перечня поручений Президента Российской Федерации и реализации механизма «регуляторной гильотины», утвержденного Правительством Российской Федерации, разработало законопроект «Об обязательных требованиях». Документ уже разослан экспертам и бизнес-представителям. В настоящее время проводятся публичные обсуждения текста проекта и антикоррупционная экспертиза. Прокомментировать законопроект мы попросили Дмитрия Фесько, руководителя консалтинговой компании Alliance Legal CG.

– Предполагается, что федеральные органы исполнительной власти утратят монопольные полномочия на введение новых требований уже осенью 2022 года, – ответил Дмитрий Станиславович, – а нововведения приведут к позитивным сдвигам в сфере законодательного регулирования и осуществления контрольно-надзорной деятельности. В частности, помогут устранить необоснованные, противоречивые, морально устаревшие нормы, правила, запреты и ограничения, обязанности и условия, сопровождающие предпринимательскую и иную деятельность в различных областях общественной жизни.

По результатам опроса, проведенного среди участников V Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы контроля и надзора

в социально значимых сферах деятельности общества и государства», которая состоялась в Нижнем Новгороде в июне 2019 года, из 68 экспертов только 25 (37%) указали, что обязательные требования в соответствующей сфере в основном обоснованы. Более половины респондентов (43 эксперта), указали, что требования не обоснованы. Кроме того, ни один из респондентов не согласился с утверждением, что действующие обязательные требования в соответствующей сфере в полной мере соответствуют интересам государства и бизнеса. Проблематику обязательных требований в качестве приоритетной научной задачи административистов видит почти каждый второй опрошенный эксперт.

Законопроект содержит ряд социально-ожидаемых новелл. Безусловной поддержки заслуживают положения законопроекта о месте обязательных требований в общей системе правовой регуляции; о процедуре подготовки обязательных требований, их делении в зависимости от степени присущего регулируемой деятельности социально-опасного риска и последствий, которые могут наступить при несоблюдении данных стандартов поведения; об обязательности опубликования, внесении в федеральный реестр всех принятых нормативов; о сроках действия обязательных требований (пять лет) и другие.

Положительно можно оценить положение законопроекта о праве граждан и организаций обжаловать обязательные требования в суде или уполномоченных органах, если такие требования нарушают права, затрагивают частные или корпоративные интересы. Данная норма может стать важной гарантией качества обязательных требований, разрабатываемых контролирующими органами.

Нет сомнения в том, что было необходимо давно отказаться от практического применения обязательных требований, установленных актами СССР, и признать эти акты недействующими на территории Российской Федерации. В большинстве своем они не опубликованы, не известны предпринимателям, а зачастую и сами проверяющие – сотрудники контрольно-надзорных органов – имеют о них лишь отдаленное представление. Однако необходимо пойти дальше и признать утратившими силу также и обязательные требования, при-

нятые в условиях функционирования РСФСР, – не менее противоречивые и абсурдные, чем союзные акты. Кроме того, несовершенны и собственно российские обязательные требования, которые в определенной части копируют акты СССР. Особенно четко данная тенденция просматривается в торговых и контрактных отношениях, налоговой, санитарно-эпидемиологической сферах. Так, до настоящего времени для целей лабораторного изучения работники Роспотребнадзора могут правомочно изъять несколько экземпляров вино-водочной, колбасной, кондитерской продукции, а органы пробирного надзора не несут ответственность за порчу образцов ювелирных изделий, допущенную при исследовании и экспертизе.

К недостаткам, недоработкам законопроекта можно отнести тот факт, что документ содержит ряд декларативных установлений, которые должны раскрываться впоследствии другими федеральными законами и нормативно-правовыми актами. Это создает риски для толкования новых законодательных норм в пользу регулятора. Кроме того, проект содержит оговорки, выводящие из-под действия будущего закона целый пласт общественно-значимых отношений. В частности, неполно охвачена контрольно-надзорная деятельность правоохранительных и силовых органов. Помимо лицензионного контроля, данные органы контролируют также и соблюдение гражданами правил поведения в общественных местах (эта функция записана в Законе «О полиции»), следят за соблюдением антитеррористических требований.

Предметом законопроекта являются, в основном, обязательные требования в сфере предпринимательской деятельности, в то время как объектом государственного контроля (надзора) с позиций выполнения публичных обязанностей является и поведение граждан, их деятельность в сферах, не связанных с экономикой. Несомненно, новый закон должен регулировать и эти аспекты.

Таким образом, несмотря на общую положительную оценку содержания законопроекта «Об обязательных требованиях», он требует доработки с обязательным привлечением к обсуждению внесения корректировок экспертов, представителей профильных общественных объединений.

The Ministry of Economic Development, in order to fulfill the list of instructions of the President of the Russian Federation and to implement the “regulatory guillotine” mechanism, approved by the Government of the Russian Federation, has drafted the bill “On Mandatory Requirements”. The document has already been sent to experts and business representatives. Public discussions on the text of the draft bill and anti-corruption expertise are currently under way. We asked Dmitry Fesko, head of the law consulting company Alliance Legal CG, to comment on the bill.

Guillotine FOR BUREAUCRACY



- It is assumed that the federal executive authorities will lose their monopoly powers to introduce new requirements in the autumn of 2022, – replied Dmitry Stanislavovich, and the innovations will lead to positive changes in the field of legislative regulation and the supervisory and monitoring activities. In particular, they will help to eliminate frivolous, contradictory, morally obsolete norms, rules, prohibitions and restrictions, duties and conditions that accompany entrepreneurial and other activities in various areas of public life.

According to the results of the survey conducted among the participants of the V All-Russian Scientific and Practical Conference “Topical Issues of Control and Supervision in Socially Important Spheres of Society and State Activity”, which took place in Nizhny Novgorod in June 2019, out of 68 experts only 25 (37%) indicated that the mandatory requirements in the relevant sphere are mainly justified. More than half of the respondents (43 experts) indicated that the requirements were not justified.

In addition, none of the respondents agreed with the assertion that the existing mandatory requirements in the relevant sphere were fully in the interests of the State and business. Almost one of two interviewed experts sees the issue of mandatory requirements as a priority scientific task of administrators.

The bill contains a number of socially expected innovations. Unconditional support deserve the provisions of the draft bill on the place of mandatory requirements in the general system of legal regulation; on the procedure for preparation of mandatory requirements, their division in accordance with the degree of socially dangerous risk, inherent to controlled activities and the consequences that may occur if the standards of behavior are not observed; on the mandatory publication, inclusion to the federal register of all established standards; on the duration of mandatory requirements (five years) and others.

The provision of the bill on the right of citizens and the organizations to appeal

against mandatory requirements in court or authorized bodies if such requirements violate the rights, infringe on private or corporate interests can be positively evaluated. This norm can become an important quality assurance of the mandatory requirements developed by supervisory authorities.

There is no doubt that long ago it was necessary to abandon the practical application of the mandatory requirements established by acts of the USSR and to recognize these acts as invalid on the territory of the Russian Federation. Most part of them is not published, is not known to entrepreneurs, and often even the inspectors - officers of the regulatory and supervisory bodies, have only little knowledge on them. However it is necessary to go further and to recognize as invalid the mandatory requirements adopted under RSFSR – which are not less contradictory and absurd, than allied acts. Besides, Russian mandatory requirements which in a certain part copy acts of the USSR are imperfect. This trend is especially clearly seen in trade and contract relations, as well as in fiscal, and sanitary and epidemiological spheres. Thus for the purposes of laboratory research, Rospotrebnadzor can legally seize several items of wine, vodka, sausage, and confectionery products, and assay supervision authorities are not responsible for damage of jewelry samples made during research and examination.

The disadvantages and shortcomings of the draft bill include the fact that the document contains a number of declarative provisions, which should subsequently be disclosed by other federal laws and regulations. This creates risks for the interpretation of new legislation in favor of the regulator. Besides, the project contains the reservations bringing the whole layer of the public significant relations out of the future law. In particular, there is a gap in coverage of control and supervising activity of law enforcement agencies and defense departments. Besides license control, these bodies control observance by citizens of rules of behaviour in public places (this function is written down in The Bill on Police) and monitor observance of anti-terrorist requirements.

The subject of the bill is mainly mandatory requirements in the field of entrepreneurial activity, while the object of state control (supervision) from the standpoint of fulfilling public duties is also the behavior of citizens, their activities in areas not associated to the economy. Undoubtedly, the new bill should also regulate these aspects.

Thus, despite the general positive assessment of the draft bill content “On Mandatory Requirements”, it requires refinement with the obligatory involvement of the experts and representatives of relevant public associations to the discussion of adjustments.

«МОЙ БИЗНЕС» – ВАШ УСПЕХ

Для того чтобы создать предпринимателям комфортный бизнес-климат, в регионах прилагаются немалые усилия. Создаются новые организации, задача которых – помочь бизнесу стать успешным. О том, как оптимизировать этот процесс, говорим с генеральным директором Фонда «Инвестиционное агентство ЕАО» Михаилом Олеговичем Юркиным.



– **Михаил Олегович, скажите, пожалуйста, о центре «Мой бизнес», который будет открыт на базе вашего агентства.**

– На базе инвестиционного агентства ЕАО, являющегося единым органом управления организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов МСП в Еврейской автономной области, планируется создать центр «Мой бизнес» для оказания комплекса услуг, сервисов и мер поддержки субъектам МСП Еврейской автономной области, в том числе финансовых (кредитных, гарантийных) услуг, консультационной и образовательной поддержки, услуг центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП, а также услуг АО «Корпорация «МСП» и АО «Российский экспортный центр».

Центр «Мой бизнес» объединит в себе следующие направления поддержки МСП в регионе: Центр поддержки предпринимательства, Центр поддержки экспорта, микрокредитную компанию, гарантийный фонд, отдел инвестиций, Центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров, коворкинг, переговорные комнаты, а также окна центра оказания услуг для бизнеса и рабочие места для представителей территориальных отделений федеральных органов исполнительной власти и уполномоченного по защите прав предпринимателей в ЕАО.

Открытие Центра «Мой бизнес» на территории Еврейской автономной области» позволит оказывать услуги для поддержки субъектов МСП на более высоком и качественном уровне, так как на одной территории будут объединены все институты поддержки и развития бизнеса в регионе.

– **Давайте детализируем, какие задачи возложены на каждый из отделов НКО Фонд «Инвестиционное агентство ЕАО».**

– До 2024 года в рамках реализации федерального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» будет охвачено комплексом услуг, сервисов и мерами поддержки не менее 10% от общего числа СМСП, зарегистрированных на территории ЕАО.

Информационно-консультационные услуги в НКО Фонд «Инвестиционное агентство ЕАО» оказывает отдел «Центр поддержки предпринимательства» (далее – ЦПП), в рамках деятельности которого осуществляются следующие меры поддержки:

- проведение для субъектов малого и среднего предпринимательства семинаров, конференций, форумов, круглых столов;
- обучения субъектов МСП с целью повышения их квалификации по вопросам осуществления предпринимательской деятельности;
- участие в межрегиональных мероприятиях;
- содействие в популяризации продукции субъектов МСП Еврейской автономной области в СМИ.

– **А что касается финансовой помощи?**

– Финансовую поддержку в Фонде оказывает отдел гарантий. Объем поручительства на одного СМСП в 2019 году составляет 891,66 тыс. руб. К 2024 году его размер значительно увеличится.

Предоставление информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства ЕАО,

содействие привлечению инвестиций и выходу экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ЕАО на международные рынки осуществляет отдел «Центр поддержки экспорта». В рамках своей деятельности отдел организует участие СМСП в международных выставках ярмарках как внутри страны, так и за рубежом, в зарубежных бизнес – миссиях и предоставляет консультационные услуги по вопросам ВЭФ. Данные мероприятия позволят выйти продукции СМСП на международные рынки.

В рамках деятельности центра «Мой Бизнес» начала работать Некоммерческая организация – Фонд «Микрокредитная компания Еврейской автономной области». На период 2019–2024 гг. планируется выдать 78 микрозаймов субъектам МСП ЕАО.

– **Кто ваши партнеры?**

– В настоящее время ЕАО осуществляет внешнеторговые операции с партнерами из Китая, Японии, Канады, Сербии, Республики Корея, Беларуси, Украины, Дании, Монголии, Чехии, Казахстана, Чили, США, Нидерландов, Армении, Германии.

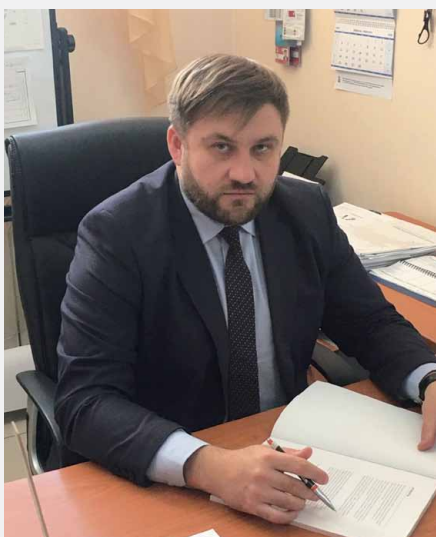
Ввод в эксплуатацию железнодорожного мостового перехода Нижнелевинское–Тунцзян, предназначенного для обеспечения выхода продукции новых добывающих предприятий на рынки АТР, в том числе в КНР, позволит расширить рынки сбыта, увеличить товарооборот в области и приведет к росту инвестиционной привлекательности ЕАО.

Создание на территории ЕАО промышленных и технических парков также повлечет за собой рост инвестиционной привлекательности ЕАО.

«MY BUSINESS» – YOUR SUCCESS

In order to create comfortable business climate for entrepreneurs, the regions make all the considerable efforts. New organizations are being created. Their task is to help businesses to become successful.

We have talked with Mikhail Olegovich Yurkin, Chief Executive Officer NGO Foundation “Investment Agency of the Jewish Autonomous Oblast” about how to optimize this process.



– *Mikhail Olegovich, please tell us about My Business Center, which is going to open on the basis of your agency.*

– On the basis of the Jewish Autonomous Region investment agency, which is the single governing body of organizations, forming the supporting SME infrastructure in the Jewish Autonomous Region, it is planned to create My Business center to provide a range of services and support measures to SME of the Jewish Autonomous Region, including financial (credit, guarantee) services, consulting and educational support, services of the coordination center that will help to support export-oriented entities of SME, as well as services of JSC Corporation of SME Development and JSC Russian Export Center.

My Business Center will unite the following areas of SME support in the region: the Enterprise Support Center, the Export Support Center, the microcredit organization, the guarantee fund, the investment department, the Competence Center for Agricultural Cooperation and Farmer Support, the coworking space, the meeting rooms, the one-stop service centers for business and the jobs for representatives of the territorial branches of federal executive bodies and the authorized representative for protecting the rights of entrepreneurs in the Jewish Autonomous Region.

The opening of My Business Center on the territory of the Jewish Autonomous Region will allow us to provide services to support SME at the high-quality level, as all the organizations, aimed to support and to develop business of the region will be combined at one region area.

– *Let's discuss in details what tasks are assigned to each of the departments of the NGO Foundation “Investment Agency of the Jewish Autonomous Oblast”.*

– Until 2024 within the framework of the implementation of the federal project “Acceleration of Small and Medium-Sized Enterprises” at least 10% of the total number of SME registered in the Jewish Autonomous Region will be covered by a range of services and support measures. Information and consulting services in the NGO Foundation “Investment Agency of the Jewish Autonomous Oblast” are provided by the Business Support Center, within the framework of which the following support measures are implemented:

– seminars for small and medium-sized businesses, conferences, forums, round table meetings;

– training SME businessmen to improve their skills in entrepreneurial activities;

– participation in interregional events;

– assistance in popularizing the products of SME of the Jewish Autonomous Region in the mass communication.

– And what about financial assistance?

– Financial support of the Fund is provided by the guarantee department. The volume of guarantee for one SME in 2019 is 891.66 thousand rubles. By 2024 its size will be significantly increased.

Providing informational, analytical, consulting and organizational support to the foreign economic activity of small and medium-sized enterprises, assistance in attracting investments and export-oriented small and medium-sized enterprises of the Jewish Autonomous Region international

markets is carried out by the Export Support Center department. Within the framework of its activities, the department organizes the participation of SME in international exhibitions and fairs both in the home country and abroad- in foreign business missions and provides advisory services on EEF issues. These events will allow SME products to enter international markets.

As part of the activities of the My Business center, a non-profit organization, the Microcredit Company of the Jewish Autonomous Region Fund, began its operation. It is planned to issue 78 microloans for SME of the Jewish Autonomous Region for the period 2019–2024.

– *Who are your partners?*

– At present, the Jewish Autonomous Region carries out foreign trade operations with partners from China, Japan, Canada, Serbia, the Republic of Korea, Belarus, the Ukraine, Denmark, Mongolia, the Czech Republic, Kazakhstan, Chile, the USA, the Netherlands, Armenia, and Germany.

The commissioning of the Nizhneleninskoye – Tongjiang railway bridge designed to ensure the output of new mining enterprises to the Asia-Pacific markets, including China, to expand sales markets, to increase commodity circulation in the region and to increase the investment attractiveness of the Jewish Autonomous Region.

The creation of industrial and technical parks on the territory of the Jewish Autonomous Region will also entail an increase in the investment attractiveness of the Jewish Autonomous Region.



«ПОВОРОТ НА ВОСТОК»

Программа построения комплексной стратегии взаимодействия с Китаем

О переориентации России на Восток говорят уже пять лет. Но на деле лишь немногие области и города сумели привлечь инвестиции из Поднебесной.

Почему так?

А вы бы стали инвестировать в провинцию Шаньдун? Может быть в город Янтай?

Вряд ли, потому что ничего о них не слышали. Тут точно та же проблема – недостаток информации. И вот тут мы можем помочь.

Мы предлагаем наконец начать работать с Китаем

- найдем для вас китайских инвесторов,
- привлечем внимание китайских СМИ,
- выстроим алгоритм работы с Китаем.

Наши преимущества

Под ключ

Мы занимаемся не отдельными аспектами. Анализируем весь регион/территорию, определяем сильные и слабые стороны, понимаем, как и за счет чего можно наладить и продвигаться в работе с Китаем, готовим стратегию;

Ювелирная работа

Адаптация важнейших проектов/сайтов/материалов на китайский язык. Причем мы делаем это исключительно с привлечением носителей языка, так что краснеть потом не придется, как в 95% случаев (посмотрите, например, сайт по привлечению инвестиций в Нижегородскую область). Выделяем объекты инфраструктуры, проекты в 2-3 наиболее привлекательных отраслях;

Прямой контакт

Напрямую связываемся с органами власти КНР, отраслевыми ассоциациями, крупнейшими компаниями. Запускаем серию публикаций в СМИ. Договариваемся о взаимных визитах, причем вместе со сторонами заранее прорабатываем конкретные KPI. Конкретика есть – тогда вперед!

Проверка боем

Выезжаем в область и настраиваем процесс взаимодействия органов власти с китайскими партнерами. При необходимости проводим курс для высшего руководства и топ-менеджеров по тонкостям работы с Китаем. Сотрудничество всегда строится на мелочах. Не так подготовили материалы, не так провели переговоры, не узнали вовремя о партнере. С нами именно вы сможете наладить работу с Китаем. Для связи: info@sinoruss.com.



TURN TO THE EAST

Program for Building an Integrated Strategy for Interaction with China

For about five years Russia's reorientation to the East has been talked about. But in reality, only few regions and cities managed to attract investments from the Celestial Empire.

Why is it so?

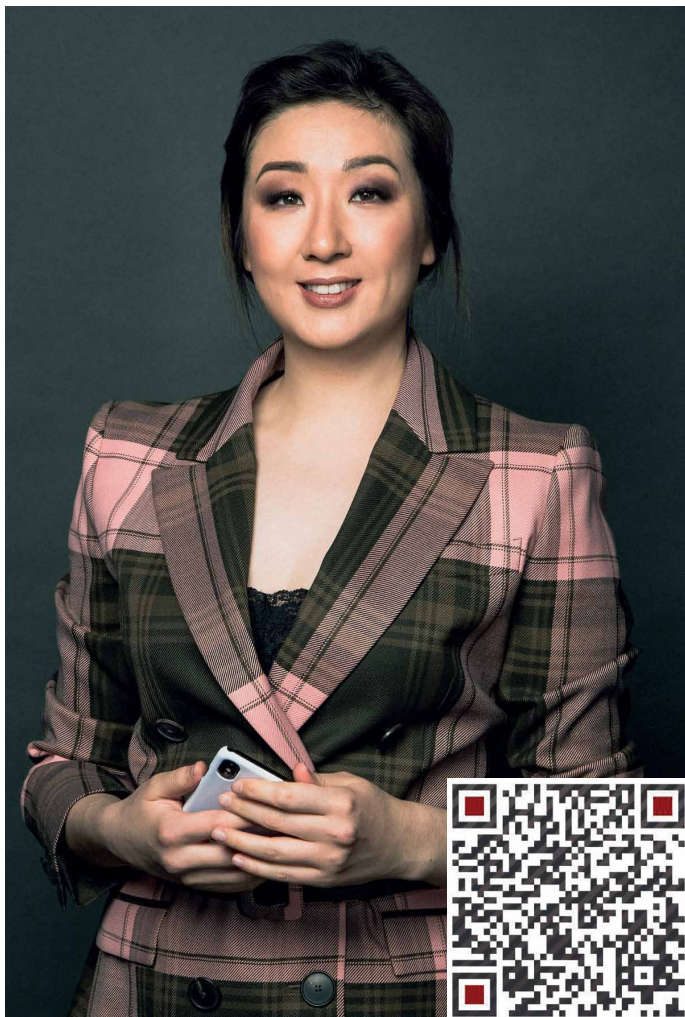
Would you invest in Shandong or Yantai?

Hardly you would, as you have not heard anything about them.

This is exactly the same problem - lack of information. And here we can help.

Without further ado we suggest to start working with China

- We'll find you Chinese investors.
- We'll get the attention of the Chinese media.
- We will build an algorithm to work with China.



Our Advantages

Turn-key ready

We do not deal with separate aspects. We analyze the whole region/territory, determine benefits and drawbacks, understand how and at what expense it is possible to make connections and to make progress in work with China. We prepare strategy.

Exquisite Workmanship

We adapt major projects / sites / materials into Chinese. Moreover, we do this exclusively with the participation of the native speakers, so there will be nothing to be ashamed for, as in 95% of cases (have a look, for example, at the site for attracting investments to the Nizhny Novgorod region). We highlight infrastructure facilities in the 2-3 most attractive sectors.

Direct contact

We directly contact the authorities of the People's Republic of China, industry associations, large companies. We also launch series of publications in the media, agree on mutual visits, and beforehand together with the parties we work out specific KPIs. Specifics are delivered - then let's go!

Battle testing

We go to the region and set up the process of interaction of authorities with Chinese partners. If it is necessary we also provide training courses for principal officers and top managers on the fine points of working with China. Cooperation is always based on small things - unprepared materials, not a right way to conduct negotiations, absence of beforehand knowledge about the partner. It is with us that you'll achieve successful cooperation with China.

Email: info@sinoruss.com



КОРПОРАТИВНОЕ ТВ –

МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ

КОРПОРАТИВНОГО ДУХА И ЦЕЛОСТНОСТИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

ГРУППА «БИЗНЕС-ДИАЛОГ
МЕДИА» С 2018 ГОДА ЗАПУСТИЛА
ОТДЕЛЬНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ –
ПРОДАКШН, ЗАНИМАЮЩЕЕСЯ
ПРОИЗВОДСТВОМ
КОРПОРАТИВНОГО ТВ



*«Корпоративное телевидение –
эффективный инструмент,
позволяющий вести внутренний
диалог предприятия! Его главная
цель – работа на коллектив,
на мотивирование и обучение
сотрудников, на поддержание связей».*

**Мария Суворовская,
генеральный директор
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**



Корпоративное телевидение Богородского индустриального парка, совсем молодое, основано в марте 2019 года с большой помощью ТПП и известного журнала RBG в лице его директора талантливой Марии Суворовской. Это направление для Российского телевидения совсем новое и только набирает обороты. Мы рады, что имеем возможность участвовать в развитии этого направления с профессиональными партнёрами. Мы благодарны Марии за профессионализм и нестандартный подход к нашему общему делу. Надеемся на быстрое развитие нашего телевидения на территории не только индустриального парка, но и в Богородском округе. Конечно, это возможно только с помощью таких целеустремленных, талантливых и влюбленных в своё дело, как Мария Суворовская и вся её большая команда.

**Генеральный директор
ООО «Парк Ногинск»
Карцов Олег Васильевич**



Благодарим ваш коллектив за успешный запуск и ведение проекта «Корпоративное телевидение» в Группе компаний «Специальные системы и технологии»!

Творческий подход, нацеленность на результат, готовность услышать клиента команды «Бизнес-Диалог Медиа» сделали возможным создание нового инструмента корпоративных коммуникаций в заданные сроки и на высоком профессиональном уровне.

Для запуска проекта в кратчайшее время вами была разработана концепция, предложены и оформлены заставки для рубрик. Съёмочная группа всегда оперативно реагировала на наши запросы, а монтаж материала выполнялся в соответствии с нашими пожеланиями.

От лица Группы компаний «Специальные системы и технологии» выражаем признательность за поддержку проекта и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

**С уважением, руководитель
группы внешних коммуникаций
ГК «ССТ» Евгения Жукова**



Искренне благодарим Марию Суворовскую и команду за сотрудничество!

Своевременная реакция на запросы, качество предоставляемой услуги, отзывчивость – отличительные черты клиентоориентированного подхода компании «Бизнес-Диалог Медиа».

Всесторонняя поддержка со стороны профессионалов своего дела является неотъемлемой частью внедрения такого важного инструмента внутренних коммуникаций, как корпоративное телевидение.

Надеемся на долгое плодотворное сотрудничество!

**Директор «Зенит Ритейл
в России» Елена Аладина**



МЫ ДЕЛАЕМ КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!

E-MAIL: MAIL@B-D-M.RU

ТЕЛ.: +7 (495) 730 55 50 ДОБ. 5700