



With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

REGION OF THE MONTH
– THE YAROSLAVL
REGION

«BIG»
NAMES OF
IT-PARK

TECHNIQUE WITH
NATIONAL COLOR
AND EXPORT
POTENTIAL

CRIMEA
IS ATTRACTIVE
FOR INVESTORS

REGION OF
THE MONTH –
THE REPUBLIC
OF TATARSTAN



OLEG STEPANOV:

«KOMATSU equipment means Japanese technology,
which already means a decent level»



ЯРОСЛАВСКИЙ РАДИОЗАВОД

Технологии лидерства!



Выстроенная система освоения
в производстве новых изделий



Сопровождение продукции
на всех этапах эксплуатации



400 мест монтажа и регулировки
блоков и готовых изделий



Система подготовки рабочих
и инженерных кадров



Высокоточное
механическое производство



Система контроля качества
на всех этапах
производства



Помещения
8-го класса
чистоты площадью
1725 кв.м



Более 50 видов
гальванических
покрытий

реклама

150010, Россия, г. Ярославль, ул. Марголина, д. 13

тел.: (4852) 42-66-56, 41-29-56, факс: (4852) 42-66-72, e-mail: yarz@yarz.ru www.yarz.ru

Издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Редактор номера:

Наталья Варфоломеева

PR и реклама: **Ирина Длугач**

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1,

комн. 23.

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

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.

Тираж: **30000**

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 Suvorovskaya**

Managing Editor: **Natalia Varfolomeyeva**

PR and Advertising: **Irina Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreaders: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

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

the Moscow region, 143966

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

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.

Edition: **30000 copies**



На обложке: генеральный директор

ООО «ИСТК» **Олег Степанов**

фотограф: Александр Падежов

**РЕГИОН НОМЕРА – ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ.
REGION OF THE MONTH – THE YAROSLAVL
REGION.**

2 В СТАТУСЕ ПЕРВЫХ.
IN THE STATUS OF THE FIRST.

8 ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ НАДЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.
YAROSLAVL REGION OF RELIABLE INVESTMENTS.

**ЮБИЛЕЙ.
ANNIVERSARY.**

12 ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ДЛЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ РЕГИОНА.
QUARTER OF A CENTURY FOR BUSINESS, FOR THE
REGION.

16 ЯРТПП: ИСТОРИЯ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ.
THE YARCCI: A HISTORY OF SUPPORT AND
DEVELOPMENT.

**ДЕЛО ТЕХНИКИ.
MATTER OF TECHNOLOGY.**

20 «ВАГОНЧИК ТРОНЕТСЯ, ЗАВОД – ОСТАНЕТСЯ...»
«CARRIAGE WILL START, PLANT WILL REMAIN...»

26 KOMATSU: ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО НА РОССИЙСКИХ
СТРОЙКАХ.
KOMATSU: JAPANESE QUALITY AT RUSSIAN
CONSTRUCTION SITES.

30 ТЕХНИКА С НАЦИОНАЛЬНЫМ КОЛОРИТОМ И
ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ.
TECHNIQUE WITH NATIONAL COLOR AND EXPORT
POTENTIAL.

34 СОВРЕМЕННОЕ ПРИБОРОСТРОЕНИЕ НА СТРАЖЕ
ИНТЕРЕСОВ СТРАНЫ И ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА.
MODERN INSTRUMENTATION FOR THE INTERESTS
OF THE COUNTRY AND HUMAN HEALTH.

38 ЯРОСЛАВСКИЙ РАДИОЗАВОД: ТЕХНОЛОГИИ
ЛИДЕРСТВА!
YAROSLAVL RADIOWORKS: LEADERSHIP
TECHNOLOGIES!

42 «ОДК-САТУРН» - ДЛЯ НЕБА, МОРЯ И ЗЕМЛИ.
UEC-SATURN PJSC – FOR THE SKY, SEA AND
GROUND.

**РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ.
WORKING FOR THE FUTURE.**

44 РАЗУКРАСИТЬ ЖИЗНЬ СОВСЕМ НЕ СЛОЖНО –
СЛОЖНЕЕ КРАСКИ СОХРАНИТЬ.
TO PAINT LIFE IS NOT DIFFICULT - IT IS MORE
DIFFICULT TO KEEP PAINT.

**МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.
THE BRIDGES OF COOPERATION.**

48 «ТАКЕДА»: СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ПАЦИЕНТОВ СВЕТЛЕЕ.
TAKEDA: MAKING THE LIVES OF PATIENTS
LIGHTER.

52 НАШ ПРИОРИТЕТ – КАЧЕСТВО.
QUALITY IS OUR PRIORITY.

54 АРВАТО: НАМ ДОВЕРЯЮТ.
ARVATO: WE ARE TRUSTED.

**РЕГИОН НОМЕРА – РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН.
REGION OF THE MONTH - THE REPUBLIC OF
TATARSTAN.**

60 ШАМИЛЬ АГЕЕВ: «ТОЛЬКО НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ
МЫ МОЖЕМ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД».
SHAMIL AGEYEV «INNOVATIONS IS THE ONLY
DRIVER OF DEVELOPMENT».

**ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.
THE TERRITORY OF INVESTMENT.**

64 ОЭЗ «АЛАБУГА»: ТЕРРИТОРИЯ К РАЗМЕЩЕНИЮ.
SEZ ALABUGA: THE TERRITORY FOR LOCATION.

68 «ГРОМКИЕ» ИМЕНА ИТ-ПАРКА.
«BIG» NAMES OF IT-PARK.

72 УНИКАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС В КОНЦЕПЦИИ
«ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА».
FROM FIELD TO COUNTER.

**РЕГИОН НОМЕРА – РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН.
REGION OF THE MONTH - THE REPUBLIC OF
TATARSTAN.**

76 ТОЧЕЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ - НОВАЯ ЭРА
МИКРОХИРУРГИИ ГЛАЗА!
CUSTOMIZED TECHNOLOGY - A NEW ERA OF EYE
MICROSURGERY!

**СДЕЛАНО В БЕЛАРУСИ.
MADE IN BELARUS.**

80 ДРУЖБА КРЕПКАЯ НЕ СЛОМАЕТСЯ.
STRONG FRIENDSHIP WILL NOT BREAK.

84 РАССЛАБИТЬСЯ И ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ
ПОМОГУТ МАТРАСЫ КОМПАНИИ «БАРРО».
RELAX AND ENJOY MATTRESSES OF THE COMPANY
BARRO WILL HELP.

**ФАРМАЦЕВТИКА БУДУЩЕГО.
PHARMACEUTICALS OF THE FUTURE.**

88 GLUVEK: «РЕЦЕПТ» УСПЕШНОСТИ.
GLUVEK: THE «RECIPE» OF SUCCESS.

92 ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – К ЭКСПОРТУ
ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ.
FROM IMPORT SUBSTITUTION TO EXPORT OF
MEDICINES.

**СВОЙ БИЗНЕС.
OWN BUSINESS.**

96 СТРОЯ БИЗНЕС, РАЗВИВАЯ РЕГИОН...
BUILDING A BUSINESS, DEVELOPING A REGION...

**ИНДЕКС КАЧЕСТВА.
QUALITY INDEX.**

100 КУПОЛ МИРА.
THE DOME OF THE WORLD.

**ЕСТЬ МНЕНИЕ.
OPINION.**

104 «ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО»: ОБНОВЛЯЯ БРЕНД.
THE GOLDEN RING: RENEWING THE BRAND.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.
INVESTMENT POTENTIAL.**

106 КРЫМ ПРИВЛЕКАТЕЛЕН ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ.
CRIMEA IS ATTRACTIVE FOR INVESTORS.

**ПРАВОВОЕ ПОЛЕ.
LEGAL FIELD.**

110 ЗАЩИТУ ПРАВ ДОВЕРЬТЕ ЮРИСТАМ.
ENTRUST PROTECTION OF YOUR RIGHTS TO
LAWYERS.

В СТАТУСЕ ПЕРВЫХ

Губернатор Ярославской области Дмитрий Юрьевич Миронов возглавляет этот стратегически важный регион совсем недолго, всего лишь полтора года. Но за это время сформировались первостепенные задачи, обозначились перспективы, окрепло понимание того, в каком направлении двигаться. Об этом – в интервью журналу.



- Одна из главных задач для любого губернатора – качественно улучшить уровень жизни в регионе. Как вы с ней справлялись в 2017 году?

– Один из главных критериев, по которому оценивается работа главы региона, – уровень жизни людей. Это понятие комплексное, включающее состояние различных сфер: ЖКХ, дорог, здравоохранения, степень обеспеченности социальными объектами и прочее. И я считаю, что за год удалось многого добиться. На сегодня ярославский инвестиционный портфель составляет более 230 миллиардов рублей. А это новые социальные объекты, инфраструктура, дополнительные рабочие места. И новый стимул для развития региона.

Если говорить о самых насущных проблемах, прежде всего, хочу отметить успех экспериментального проекта «Мобильная медицина». Более 7 тыс. жителей отдаленных районов области смогли пройти обследование и получить консультации ведущих медицинских специалистов.

Мы решили проблему с обеспеченностью местами в детских садах детей от трех лет. В прошлом году сдали в эксплуатацию два детских сада, в этом году завершим строительство еще двух. Будем стараться поручение Президента страны по обеспечению 100-процентной доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет выполнить досрочно.

В прошлом году мы сдали в эксплуатацию 16 домов-долгостроев. Около 1300 пострадавших дольщиков переехали в долгожданные квартиры. Завершили программу по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 2012 года. По этой позиции мы заняли 2-е место в ЦФО и 12-е в России.

Мы сформировали принципиально новый подход к дорожному строительству: применяем современные технологии, строго контролируем качество работ и финансовую дисциплину. Регулярно мониторим наполняемость и целевое использование средств дорожного фонда области. Только в рамках приоритетного федерального проекта «Безопасные и качественные дороги» привели в порядок около 80 км дорог. Всего за счет бюджетов всех уровней отремонтировали более 170 км областных и муниципальных трасс. Делали также мосты, дворы и подъезды к ним. Наводить порядок нам здесь предстоит еще не один год. Будем во всех сферах наверстывать упущенное и создавать достойные условия жизни для наших людей.

- Владимир Путин во время визита в Рыбинск назвал Ярославскую область стратегическим регионом страны. В чем выражается его стратегия?

– Статус стратегического региона России обязывает нас мобилизовать все внутренние ресурсы развития.

Драйверами роста экономики региона сегодня являются предприятия оборонно-промышленного комплекса, авиа- и двигателе-

строение, энергетическое машиностроение, фармацевтика, химия и нефтехимия. Они не только наращивают объемы выпуска, но и осваивают новые виды продукции и способы производства.

В Рыбинске на базе «ОДК-Сатурн» в рамках Национальной технологической инициативы реализуется первый в России проект, направленный на создание «фабрик будущего». Он нацелен на решение задач, поставленных Президентом России, по развитию стратегически значимых отраслей промышленности, созданию цифровой экономики. Испытательный полигон для отработки инновационных производственных технологий станет площадкой для воплощения российских идей и наработок «Индустрии 4.0» в условиях реального производства. Результат реализации проекта – производство отечественной продукции, способной конкурировать с лучшими мировыми образцами.

- Вы запустили процесс по формированию вместе с общественностью долгосрочной программы развития региона «Десять точек роста». Расскажите об этой работе.

– Нам удалось вовлечь общественность в процесс подготовки и принятия важных стратегических решений. Наладить общественный диалог, который необходим сегодня и который обязательно поможет развитию Ярославской области.

Важным шагом стала актуализация долгосрочной стратегии развития области «10 точек роста». К ее составлению были привлечены признанные профессионалы в экономике и медицине, в образовании и туристической индустрии, на транспорте и в строительстве, в других отраслях. В ходе подготовки стратегии мы получили около 6,5 тысячи предложений от жителей области. Самые перспективные из них мы уже вместе, общими усилиями воплощаем в жизнь.

- В период всеобщего экономическо-

го кризиса как выживают предприятия области? В регионе есть проблемные предприятия – что с ними происходило за этот год?

– Да, у нас есть проблемные предприятия, которым мы помогаем выйти из финансового кризиса.

Например, ЯНПЗ имени Д.И. Менделеева. Предприятие было остановлено два года назад. Долги по зарплате превысили 30 млн рублей, почти 400 человек оказались под угрозой увольнения. Осенью 2016 года завод был признан банкротом. Помимо финансовых здесь назрела экологическая проблема – кислородные пруды, которые предприятие копило более 100 лет. Бездействие в данной ситуации чревато серьезной экологической катастрофой не только для региона, поскольку в период половодья возникает угроза попадания ядовитых отходов в Волгу со всеми вытекающими последствиями.

Совместно с собственником завода мы разработали комплекс мер по преодолению кризиса. В итоге летом 2017 года предприятие вновь заработало. Параллельно были запущены проекты по утилизации опасных отходов. В настоящее время на прудах-отстойниках проводятся эколого-инженерные испытания методом шурфирования. Эти работы включены в программу «Чистая Волга». Кстати, проект «Чистая Волга» был запущен на федеральном уровне именно по нашей инициативе.

В прошлом году на полную рабочую неделю перешло еще одно проблемное предприятие – рыбинский завод по производству дорожной техники «Раскат». Есть инвестор из числа компаний госкорпорации «Ростех», который заинтересован в дальнейшем развитии «Раската».

Новая жизнь началась и для старейшего рыбинского судостроительного предприятия «Верфь братьев Нобель». В декабре прошлого года здесь состоялась торжественная закладка сухогрузного судна уникального проекта

RSD 79. В рамках совместного проекта с концерном «Калашников» и судостроительным заводом «Вымпел» предприятие изготовит восемь таких кораблей.

- Что происходит с выбором площадки для территории опережающего развития в регионе? На чем предлагается специализироваться ТОСЭР?

– На сегодняшний день в Ярославской области ТОСЭР создается в трех моногородах: Тутаеве, Гаврилов-Яме и Ростове. Территория опережающего социально-экономического развития – это качественно новые возможности для развития. Предприниматели, имеющие статус резидента ТОСЭР, получают различные компенсации и льготы.

Мы уже выстроили схему работы с инвесторами по принципу «зеленого коридора», который предполагает создание максимально комфортных условий для ведения бизнеса. Это снятие административных барьеров и сокращение сроков согласования документов. На 20 дней уже сокращен срок получения разрешения на строительство. К следующему году уменьшим его еще на 14 дней. Одними из первых в ЦФО мы стали выделять землю заинтересованным инвесторам, готовым зайти в регион с социально значимыми проектами, без торгов, что также значительно упрощает процедуру и длительность оформления участков. При этом под реализацию крупных проектов мы предоставляем площадки, оснащенные необходимыми инженерными коммуникациями.

ТОСЭР будут опираться на имеющийся потенциал и специфику конкретного места, а также на создание новых производств, ранее несвойственных экономике моногородов.

- Ярославль – один из исторических промышленных центров, в котором потенциально будет решаться судьба новой промышленной революции. Чем область может помочь крупным предприятиям в этом?



– Для того чтобы сегодня ярославские заводы оставались на плаву и сохраняли конкурентоспособность, я считаю, необходимо активно развивать технологическую кооперацию предприятий региона с госкорпорациями и крупными компаниями. Для этого мы специально создали совет по развитию производственной кооперации. В его работе принимают участие такие крупные промышленные объединения, как «Северсталь», «Татнефть», «РусГидро», «Россети», «ЛокоТех», Объединенная судостроительная корпорация. Ярославские предприятия между собой уже устанавливают устойчивые кооперационные связи. Центр экспорта выступает проводником между экспортно ориентированными предприятиями и Российским экспортным центром, помогает консультациями в поисках рынков сбыта. В прошлом году размер экспортной выручки предприятий региона вырос на 23 процента – впервые с 2013 года была переломлена отрицательная динамика. Промышленников мы также поддерживаем в работе с федеральными министерствами и ведомствами. В 2017 году по субсидиям Минпромторга и Минэкономразвития предприятия региона из федерального бюджета получили более 650 миллионов рублей.

– Ярославль – один из двигателестроительных центров РФ. Как сейчас себя чувствуют крупнейшие предприятия этой отрасли? Есть ли перспективы развития?

– Да, действительно, Ярославская область – промышленно развитый регион, в котором действуют стратегически важные для страны предприятия. Год назад 100-летние юбилеи отметили два ведущих предприятия: «Сатурн», один из лидеров отечественного двигателестроения, и «Автодизель» – крупнейшее российское предприятие по производству надежных дизельных двигателей многоцелевого назначения. Сегодня они выпускают востребованную, конкурентоспособную продукцию, обеспечивая работой более 17 тысяч человек.

Двигателестроение – одно из самых перспективных направлений в экономике региона. И здесь мы находим полное понимание и поддержку Президента страны, который лично интересуется развитием отрасли. Так, в ноябре 2016 года глава государства принял участие в запуске серийного производства в Ярославле газовых двигателей ЯМЗ-530 экологического стандарта «Евро-5» – самой современной отечественной разработки газового двигателя для грузовой, пассажирской, сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники. Ее параметры соответствуют техническому уровню лучших мировых производителей и позволяют существенно сократить эксплуатационные затраты по сравнению с дизелем и бензином, а также уменьшить выбросы угарного газа в 5-6 раз.

В апреле прошлого года Владимир Путин во время рабочей поездки в Ярославскую область на НПО «Сатурн» принял участие в запуске испытаний новейшего газотурбинного

агрегата для морских программ. Это уникальный проект, не имеющий аналогов в мире. Таким образом, в Рыбинске был дан старт совершенно новой отрасли – российского корабельного двигателестроения. Также на «Сатурне» развернуто производство двигателей SaM-146 для регионального самолета Sukhoi SuperJet 100. Последние несколько лет гражданские самолеты ОКБ Сухого оснащаются именно рыбинскими моторами.

По итогам 2017 года Ярославская область занимает 1-е место в ЦФО по индексу роста промышленного производства. Для сравнения: год назад по этой позиции мы были шестыми. Поэтому перспективы у ярославских двигателестроителей самые оптимистичные, и у нас нет сомнений в верности выбранного курса долгосрочной стратегии развития региона.

– Ярославская область – один из крупнейших аграрных регионов России. Как прошел 2017 год для аграриев?

– На сегодняшний день мы выделили 8 приоритетных направлений развития АПК региона: молочное и мясное животноводство, птицеводство, овощеводство защищенного грунта, льноводство, репродукция и генетика, аквакультура и органическое земледелие.

Сегодня сфера АПК формирует почти 26% валового регионального продукта, столько же составляют поступления от отрасли в консолидированный бюджет.

Ярославская область держит первенство по производству органической продукции: мраморной говядины, баранины, молока. Экологически чистая продукция – это залог здоровья ярославцев, поэтому мы заинтересованы в дальнейшем развитии этого перспективного направления.

Увеличены объем производства и темп прироста сельскохозяйственной продукции. Удалось решить главную задачу по увеличению производства молока, поставленную перед регионами Министерством сельского хозяйства страны: показатель надоя увеличился на 7% и впервые составил 6260 килограммов на корову, производства молока – на 6%. Показатель посева озимых культур превысил уровень 2016 года почти на 24%.

За прошедший год мы сформировали инвестиционный портфель из 49 проектов на

общую сумму 35 млрд рублей, часть из них уже в стадии реализации.

– Ярославль входит в Золотое кольцо России. Как развиваете туристическую отрасль?

– В туристической сфере мы главный акцент делаем на создании туристско-рекреационных кластеров. В их числе – Золотое кольцо с объемом инвестиций более 4 млрд рублей и «Ярославское взморье» – около 3 млрд. Оба кластера запущены в прошлом году.

Мы поставили задачу увеличить к 2025 году турпоток в два с лишним раза – до 8 млн человек в год. И сегодня туристическая отрасль региона переживает переформатирование.

Год назад Ярославль получил статус официальной столицы Золотого кольца. Штаб-квартира недавно созданного по нашей инициативе Союза городов Золотого кольца также у нас, в древнем Ярославле. В прошлом году к 50-летию юбилею знаменитого маршрута мы запустили новый проект «Золотые свадьбы на Золотом кольце» – для семейных пар, отмечающих 50-летие совместной жизни. В Ярославской области уже есть известные и любимые туристами места: город Мышкин, который стал федеральным туристическим брендом, Вятское, признанное самой красивой деревней России. Полюбившиеся маршруты также обновляются, наполняются новым содержанием. В Рыбинском районе у нас появилась сказочная «Деревня Тыгыдым» – новый этнокультурный проект, который уже вызывает интерес у туристов.

Наша цель – сделать Ярославскую область игроком «высшей лиги» в этой сфере. Перейти от конкуренции с городами Золотого кольца за туристов из Москвы и Санкт-Петербурга к конкуренции с Москвой, Санкт-Петербургом, Казанью и Сочи уже за международных туристов. Присутствие в «высшей лиге» предполагает соответствие международным правилам и современным высоким глобальным стандартам качества. Вот над этим мы сейчас плотно работаем: развиваем современные форматы туризма, городской среды, инфраструктуры и сервиса.

И нет сомнения в том, что в ближайшие годы мы войдем в пятерку крупнейших туристических регионов страны.



IN THE STATUS OF THE FIRST

The Governor of the Yaroslavl region Mironov Dmitry Yurievich, heads this strategically important region for a short time, only a year and a half. But during this time, the primary tasks were formed, the prospects were defined, the understanding in which direction to move strengthened. Read about this in the interview with the magazine.



– One of the main tasks for any governor is to improve the quality of life in the region. How did you cope with it in 2017?

– One of the main criteria by which the work of the head of a region is assessed is the standard of living of people. This concept is complex, it includes the state of various spheres: housing and communal services, roads, health care, the degree of provision with social facilities and so on. And I believe that a lot has been achieved in a year. Now the Yaroslavl investment portfolio amounts to more than 230 billion rubles. And these are new social facilities, infrastructure, additional jobs. It is a new impetus for the development of the region.

If we talk about the most pressing problems, first of all, I want to note the success of the pilot project Mobile Medicine. More than 7 thousand inhabitants of remote areas of the region were able to undergo examination and get consultations of leading medical specialists.

We solved the problem with the provision of places in kindergartens for children from

three years old. Last year, two kindergartens were put into operation, this year we will finish the construction of two more. We will try completing the instruction of the President of the country to ensure access to preschool education for children aged 2 months to 3 years in advance.

Last year we put into operation 16 houses, long-delayed construction. About 1,300 affected interest-holders have moved to long-awaited apartments. We completed the program for the resettlement of citizens from the emergency housing fund, recognized as such by 2012. In this activity we took the 2nd place in the Central Federal District and the 12th in Russia.

We have formed a fundamentally new approach to road construction: we apply modern technologies, strictly control the quality of work and financial discipline. We regularly monitor the filling and targeted use of the resources of the road fund of the region. Only within the framework of the priority federal project Safe and qualitative roads about 80

km of roads were put into order. In total, at the expense of budgets of all levels, over 170 km of regional and municipal routes were repaired. We also made bridges, courtyards and entrances to them. It will take several years to put things right. We will catch up in all spheres and create decent living conditions for our people.

– Vladimir Putin during the visit to Rybinsk called the Yaroslavl region a strategic region of the country. In what way is its strategy expressed?

– The status of the strategic region of Russia obliges us to mobilize all internal development resources.

The drivers of economic growth in the region today are enterprises of the defense industry complex, aircraft and engine building, power engineering, pharmaceuticals, chemistry and petrochemistry. They not only increase the volumes of production, but also master new types of products and methods of production.

In Rybinsk, the first in Russia project aimed at creating «factories of the future» is being

implemented in the framework of the National Technological Initiative on the basis of UEC-Saturn. It is designed to solve the tasks set by the President of Russia on the development of strategically important industries, the creation of a digital economy. The testing ground for development of innovative production technologies will become a platform for the implementation of Russian ideas and developments of «Industry 4.0» in real production conditions. The result of the project is the manufacturing of domestic products, capable of competing with the best world samples.

– Together with the public you launched the process of forming a long-term development program for the region Ten Points of Growth. Tell us about this work.

– We managed to involve the public in the process of preparing and making important strategic decisions. We set up a public dialogue, which is necessary today and which will certainly help the development of the Yaroslavl region.

An important step was the actualization of the long-term development strategy of the region Ten Points of Growth. Recognized professionals in economics and medicine, in education and the tourism industry, in transport and in construction were involved in its creation. During the preparation of the strategy, we received about 6.5 thousand offers from the region's residents. The most promising of them have already been realized by our joint efforts.

– How do the enterprises of the region survive in the period of the general economic crisis? In the region there are enterprises with problems – what happened to them this year?

– Yes, we have such enterprises, which we help to overcome the financial crisis.

For example, the Yaroslavl Mendeleev Refinery. The enterprise was stopped two years ago. Debts on wages exceeded 30 million rubles, almost 400 people were threatened with dismissal. In autumn of 2016 the plant was declared bankrupt. In addition to financial, the ecological problem – the acidic ponds,

which the company has been saving for more than 100 years – has ripened. Inactivity in this situation is fraught with a serious environmental catastrophe, not only for the region, because in the period of high water there is a threat of poisonous waste entering the Volga with all the consequences.

Together with the owner of the plant, we developed a set of measures to overcome the crisis. As a result, in the summer of 2017 the enterprise again got profit. At the same time, hazardous waste utilization projects were launched. Currently, ecological and engineering tests using the method of test pitting are executed in the setting ponds. These works are included in the program Clean Volga. By the way, the Clean Volga project was launched at the federal level on our initiative.

Last year, another troubled enterprise, the Rybinsk plant for the production of road machinery Raskat, was shifted to full working week. There is an investor among the companies of the state corporation Rostec, which is interested in the further development of the Raskat.

A new life began for the oldest Rybinsk shipbuilding enterprise, the Nobel Brothers Shipyard. In December last year, solemn laying of a dry cargo vessel of a unique project RSD 79 was held here. Within the framework of a joint project with the Kalashnikov concern and the Vypel shipyard, the enterprise will produce eight such ships.

– What happens to the choice of a site for the Priority Social and Economic Development Area in the region? What is the proposed specialization of PSEDA?

– For today in the Yaroslavl region, PSEDA is created in three single-industry cities: Tutaev, Gavrilov-Yam and Rostov. The territories of priority social and economic development are qualitatively new opportunities for development. Entrepreneurs who have the status of a PSEDA resident receive various compensations and benefits.

We have already built a scheme for working

with investors on the principle of a «green corridor», which involves creating the most comfortable conditions for doing business. This is the removal of administrative barriers and a reduction in the timing of the harmonization of documents. The deadline for obtaining a building permit has already been shortened for 20 days. By the next year we will reduce it for another 14 days. One of the first in the Central Federal District, we began to allocate land to interested investors who are ready to enter the region with socially significant projects, without bidding, which also greatly simplifies the procedure and duration of registration of plots. At the same time we provide sites equipped with the necessary engineering communications for the implementation of major projects.

PSEDA will rely on the existing potential and specificity of a particular location, as well as on the creation of new industries previously unusual for monocities.

– Yaroslavl is one of the historic industrial centers, in which the fate of the new industrial revolution will potentially be decided. How can the region help large industrial enterprises in this?

– I believe it is necessary to actively develop the technological cooperation of regional enterprises with state corporations and large companies in order for Yaroslavl plants to remain afloat and competitive. To this end, we specifically created a council for the development of production cooperation. Such large industrial associations as Severstal, Tatneft, RusHydro, Rosseti, LokoTech, United Shipbuilding Corporation take part in its work. Yaroslavl enterprises already establish stable cooperative ties among themselves. The Export Center acts as a conduit between export-oriented enterprises and the Russian Export Center, and helps in the search for sales markets. Last year, the export earnings of the region's enterprises increased by 23 percent – for the first time since 2013, the negative dynamics was reversed. We also support industrialists in working with federal ministries



and departments. In 2017, enterprises of the region received subsidies from the Ministry of Industry and Trade and the Ministry of Economic Development of the region of more than 650 million rubles from the federal budget.

– Yaroslavl is one of the engine-building centers of the Russian Federation. How do the largest enterprises of this industry feel today? Are there any prospects for development?

– Yes, indeed, the Yaroslavl region is an industrialized region, in which strategically important enterprises operate. A year ago, two leading companies celebrated 100 years anniversary: Saturn, one of the leaders in the domestic engine industry, and Avtodizel, the largest Russian company producing reliable multi-purpose diesel engines. Today they produce demanded, competitive products, providing jobs for more than 17 thousand people.

Engine building is one of the most promising areas in the region's economy. And here we find the full understanding and support of the President of the country, who is personally interested in the development of the industry. So, in November 2016, in Yaroslavl the Head of state took part in the launch of the serial production of gas engines YaMZ-530 of the ecological standard «Euro-5» – the most modern domestic development of a gas engine for cargo, passenger, agricultural and road construction equipment. Its parameters correspond to the technical level of the best world manufacturers and allow significantly reducing operating costs in comparison with diesel and gasoline, and also reduce carbon monoxide emissions by 5-6 times.

Last April, during a working visit to the Yaroslavl region, Vladimir Putin took part in launching tests of the newest gas turbine unit for offshore programs at NPO Saturn. This is a unique project that has no analogues in the world. Thus, in Rybinsk, a completely new industry was launched – the Russian ship engine-building. Saturn also launched the

production of SaM-146 engines for the regional Sukhoi SuperJet 100 aircraft. Over the past few years, civil aircraft of Sukhoi Design Bureau have been equipped with the Rybinsk engines.

Following the results of 2017, the Yaroslavl region ranks first in the Central Federal District in terms of the index of industrial production growth. For comparison: a year ago we were the sixth in this rating. Therefore, the prospects for Yaroslavl engine builders are the most optimistic, and we have no doubt about the correctness of the chosen course of the long-term development strategy of the region.

– The Yaroslavl region is one of the largest agrarian regions in Russia. How did the agrarians pass the year 2017?

– To date, we have identified 8 priority areas for the development of the agro-industrial complex in the region: dairy and beef cattle breeding, poultry farming, vegetable growing of protected soil, flax cultivation, reproduction and genetics, aquaculture and organic farming.

Today, the sphere of the AIC forms almost 26% of the gross regional product, the same amount is received from the industry in the consolidated budget.

The Yaroslavl region holds the first place in the production of organic products: marbled beef, lamb, milk. Ecologically clean products are a guarantee of health of Yaroslavl people, that is why we are interested in further development of this promising direction.

The volume of production and the growth rate of agricultural products have been increased. It was possible to solve the main task of increasing milk production, set before the regions by the Ministry of Agriculture: the milk yield increased by 7% and for the first time was 6260 kg per cow, milk production – by 6%. The indicator of sowing of winter crops exceeded the level of 2016 by almost 24%.

Over the past year we have formed an investment portfolio of 49 projects totaling 35 billion rubles, some of them are already underway.

– Yaroslavl is included in the Golden Ring of Russia. How do you develop the tourism industry?

– In tourism we focus on creating tourist and recreational clusters. Among them – the Golden Ring with an investment volume of over 4 billion rubles and Yaroslavl Seaside – about 3 billion. Both clusters were launched last year.

We set the task to increase the flow of tourists in more than two times by 2025 – up to 8 million people a year. And today the tourism industry in the region is experiencing reformatting.

A year ago Yaroslavl received the status of the official capital of the Golden Ring. The headquarters of the newly founded Union of Golden Ring Cities, also on our initiative, is also in our city, in ancient Yaroslavl. Last year, by the 50th anniversary of the famous route, we launched a new project «Golden weddings on the Golden Ring» – for couples celebrating the 50th anniversary of their joint life. In the Yaroslavl region there are already famous and favorite places for tourists: the city of Myshkin, which became a federal tourist brand, Vyatka, recognized as the most beautiful village in Russia. Favorite routes are also updated, filled with new content. In the Rybinsk district we have a fabulous Village Tigidim – a new ethno-cultural project, which already evokes interest among tourists.

Our goal is to make the Yaroslavl region a player of the «premier league» in this sphere. Shift to competition with the cities of the Golden Ring for tourists from Moscow and St. Petersburg to compete with Moscow, St. Petersburg, Kazan and Sochi for international tourists. The presence in the «premier league» implies compliance with international rules and modern high global quality standards. Now we are working hard on this: we are developing modern formats of tourism, urban environment, infrastructure and services.

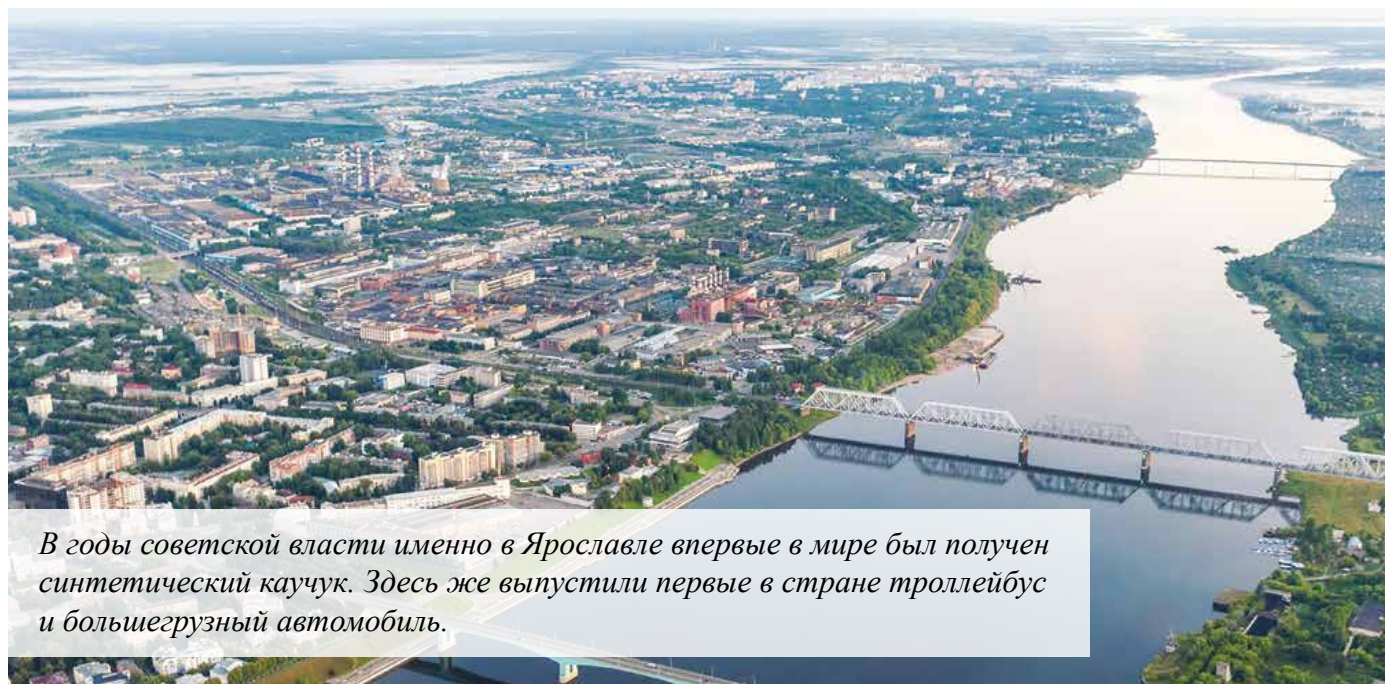
And there is no doubt that in the coming years we will enter the five largest tourist regions of the country.



ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ

НАДЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Правительство Ярославской области постоянно работает над улучшением инвестиционного климата и созданием комфортной бизнес-среды в регионе. Развитие экономики, поддержка реального сектора экономики и помощь инвесторам – ключевые задачи, направленные на то, чтобы сделать жизнь ярославцев качественной и комфортной.



В годы советской власти именно в Ярославле впервые в мире был получен синтетический каучук. Здесь же выпустили первые в стране троллейбус и большегрузный автомобиль.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Костяк финансового благополучия региона – мощная промышленность. Здесь находится 280 промышленных площадок, расположены порядка 4 тысяч предприятий. В их числе машиностроительные заводы: ОАО «ЯЗДА», «Группа ГАЗ», ОАО «Автодизель». В Ярославской области находится крупное предприятие государственного значения ОАО «НПО Сатурн», где разрабатывают и производят двигатели для авиации, а также установки для газоперекачивающих и газотурбинных агрегатов. В Ярославле и Рыбинске выпускают суда и катера на предприятиях ОАО «Ярославский судостроительный завод», ОАО «Судостроительный завод «Вымпел», ЗАО «Рыбинский судостроительный завод» и ОАО «Рыбинская судостроительная верфь».

Согласно Стратегической программе развития региона «10 точек роста» до 2025 года производительность местной промышленности увеличится в 2,5 раза, а рост инновационных производств к этому сроку составит 240%.

БИЗНЕС

Инвестблок правительства области улуч-

шает деловую атмосферу региона через поддержку малого и среднего бизнеса. Планируется, что в ближайшие 3 года откроется примерно 1700 новых предприятий малого и среднего масштаба. За счёт этого в 2025 году пророст по их обороту составит до 40 млрд рублей.

Кроме этого, органы власти стали доступны для бизнеса. Регулярно проводятся мероприятия, где бизнесмены напрямую общаются с председателем правительства региона. Для быстрого решения вопросов на сайте правительства общедоступны контакты заместителя правительства, курирующего инвестблок, и контакты директоров основных департаментов.

Также правительство области снимает барьеры для ведения бизнеса. Есть первые результаты работы:

- В 2017 году сократится срок разрешения на строительство до 20 дней.

- Упрощены отдельные виды лицензирования.

- Проверяющие органы и естественные монополии минимально вмешиваются в деятельность бизнеса. Запрошено за год 0,92 дополнительных документов при среднем значении по группе 0,91 штука за год.

- Услуги телекоммуникации оценены как 3,78 балла при среднем по группе 3,82.

- Регистрация юридических лиц сокращена до среднего показателя 11,62 дня при среднем значении регионов-лидеров 9,03 дней.

- Подключение к электросетям также приблизилось к показателям лучших регионов и составило 4,14 балла, количество процедур – 6 (у лидеров показатель равен 4,56 балла, процедур – 5).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЛОК ПРАВИТЕЛЬСТВА

В Ярославской области создан инвестиционный блок правительства, в который наряду с департаментом инвестиций и промышленности входят структуры поддержки и развития предпринимательства: Корпорация развития Ярославской области, Корпорация развития малого и среднего предпринимательства (и её структурные подразделения: Ярославский бизнес-инкубатор, промышленный парк «Мастер» и Региональный центр инжиниринга), Фонд развития промышленности и АПК, Фонд поддержки МСП и Центр экспорта, который стал новой практикой для ярославского

бизнеса. Центр помогает перспективным экспортёрам расширить границы международного сотрудничества, изучить подводные камни и выйти на новые рынки.

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ

Одним из основных векторов деятельности является комплексное сопровождение инвесторов на территории Ярославской области в режиме «одного окна». Корпорация развития поддерживает инициативу инвестора, оказывает консультационную, информационную поддержку, помогает преодолевать сложности, барьеры, то есть сокращает время на реализацию проекта, повышает его шансы на успех. На сегодняшний день портфель проектов Корпорации развития Ярославской области составляет более 100 проектов на общую сумму порядка 240 млрд рублей.

Драйвером роста региональной экономики является современный технологически и инфраструктурно развитый индустриальный парк. Этими качествами обладает технопарк «Новоселки», сертифицированный Министерством промышленности и торговли РФ.

Индустриальный парк предоставляет инвестору единую инфраструктуру и другие преимущества. В нашем регионе индустриальный парк «Новоселки» выступает удобной площадкой для ведения бизнеса, а правительство региона в лице Корпорации развития оказывает резидентам всевозможную поддержку в этом направлении.

«Новосёлки» располагается на перекрестке федеральных автомобильных дорог М-8 «Москва-Холмогоры» и дороги «Ярославль-Кострома», на въезде в г. Ярославль с юго-западного направления. В наличии развитая логистика - аэропорт Ярославль – 13 км, железнодорожная станция – 3 км и речной порт – 5 км. Для обеспечения комфортных условий при реализации инвестиционных проектов в парке имеется современная действующая и развивающаяся инженерная и транспортная инфраструктура, пожарная часть. Предоставление земельных участков без торгов – еще один большой плюс. Арендная ставка при этом составляет 0,063% кадастровой стоимости, что в 25 раз меньше ставки земельного налога. Для комфортной работы в непосредственной близости располагается гостиница и ресторан.

В настоящее время на территории индустриального парка «Новоселки» размещаются девять предприятий. Среди них, к примеру, – завод по производству напитков «Лидер», центр обработки данных «Билайн», «Тева». В бюджет Ярославской области действующие резиденты уже перечислили 503,3 миллиона рублей налогов, создали 1250 новых рабочих мест. Общий объем инвестиций превысил 10,3 миллиарда рублей. Безусловно, это положительно сказывается на экономике региона в целом.

Порядка 8 га выделено под реализацию

еще одного масштабного проекта - в стадии строительства находится логистический комплекс класса «А» общей площадью 30 000 кв.м. Плановый срок окончания строительства – 2019 год.

В развитие инвестиционной инфраструктуры индустриального парка «Новоселки» в следующем году планируется вложить порядка 350 млн рублей. На сегодняшний день из 397 гектаров территории парка занято лишь 39 процентов площади. Введение второй и третьей очередей даст возможность в ближайшие годы полностью обеспечить инфраструктурой еще 145 гектаров. И первоочередной задачей на сегодня является строительство транспортной инфраструктуры – подъездных путей и внутривоселки дорог, очистных сооружений и сетей ливневой канализации. В перспективных планах улучшить транспортную доступность для участков более 45 га как действующих, так и новых резидентов.

Сегодня более 10 компаний выражают заинтересованность в размещении предприятий на территории индустриального парка.

АГРАРНЫЙ СЕКТОР

Экологичные продукты, самообеспечение области по некоторым товарам и расширение экспортного потенциала – важные задачи ближайших лет. Это большой вклад в копилку аграрного сектора. Правительство направит 8 млрд рублей на птицеводческие предприятия. 6 млрд рублей пойдёт на разведение молочного скота, обладающего высокой продуктивностью.

КЛАСТЕРЫ

Правительство региона рассматривает кластерный подход как один из способов экономического развития отраслей. Фармацевтическая промышленность и инновационная медицина развиваются в рамках этого подхода ускоренными темпами. Ярославский кластер фармакологии представлен высокотехнологичными предприятиями: ЗАО «Ярославская фармфабрика», ЗАО «ВИТАФАРМА», АО «Р-Фарм», АО «Фармославль, ООО «Тева», ООО «Такеда Фармасьютикалс».

На территории индустриального парка «Новоселки» работает Центр трансфера технологий разработки инновационных и импортозамещающих лекарственных средств и подготовки кадров для фармацевтической индустрии. В стадии строительства находится завод по изготовлению уникального в своем роде гормонального препарата для женского здоровья «Утрожестан», который входит в общероссийский список жизненно важных лекарственных средств. Объем инвестиций в проект составит порядка 500 миллионов рублей, а запуск коммерческого - в 2019 году. В перспективе запланировано открытие Центра контроля качества - федеральной лаборатории контроля качества Росздравнадзора. Сейчас идет строитель-

ство. Именно здесь медицинские препараты будут проходить необходимую проверку качества до их появления в продаже.

КАДРЫ

Ярославская область характеризуется высоким образовательным и научным потенциалом. Этому способствует ориентированная на работодателя система подготовки кадров. Органы исполнительной власти помогают инвесторам обучить людей по требуемым специальностям. Внедрена система дуального обучения, а именно совмещена теоретическая и практическая подготовка студентов.

В 2017 году стартовал проект «Социальный лифт», который выявляет перспективную молодёжь и создаёт условия для обучения и плодотворной работы. Корпорация развития Ярославской области совместно с представителями органов местного самоуправления и студентов старших курсов экономического факультета ЯрГУ им П.Г. Демидова ведёт разработку инвестиционных профилей муниципальных районов и крупных городов региона.

АЭРОПОРТ

Вблизи реки Волги, рядом с трассой М8 «Холмогоры» и железнодорожными путями расположен аэропорт Туношна, который получил мощный импульс к развитию благодаря расцвету бизнеса и инвестиционному притоку. Проводится реконструкция взлётно-посадочной полосы. К 2025 году Правительство области планирует вывести его в ТОП-10 в стране по грузоперевозкам и в ТОП-20 по пассажиропотоку. Вокруг аэропорта построят мультимодальный узел, объединяющий несколько видов транспорта: водный, железнодорожный, воздушный и автомобильный. Пассажиропоток увеличится до 2 млн в год, а количество перевозимого груза составит более 300 тысяч тонн.

ТУРИЗМ

Ярославль называют столицей Золотого кольца. Город и область посещают 3-3,5 миллиона туристов в год. Правительство региона предпринимает шаги по увеличению этой цифры до 8 млн человек в год. Для этого специалисты создают маркетинговую стратегию, единую для всего региона. Город и прилегающие районы благоустраивают, инфраструктуру делают разнообразной и доступной. Также в Ярославле планируют реконструкцию зоопарка, построят дельфинарий и крытый каток. Аквапарк уже построен, свою работу он начал весной 2017 года. Для туристических организаций вводят сертификацию, это поднимет уровень туристической области и сделает эти места привлекательными для новых путешественников. Для инвесторов создадут условия для застройки «Ярославского взморья» - туристической территории региона.

YAROSLAVL REGION OF RELIABLE INVESTMENTS

The government of the Yaroslavl region is constantly working to improve the investment climate and create a comfortable business environment in the region. Economic development, support of the real sector of the economy and assistance to investors are key tasks aimed at making Yaroslavl's life quality and comfortable.

During the years of Soviet power, it was in Yaroslavl that synthetic rubber was produced for the first time in the world. Here, the country's first trolleybus and heavy truck were manufactured.



INDUSTRY

The backbone of the financial well-being of the region is a powerful industry. Here there are 280 industrial sites and about 4 thousand enterprises. Among them, there are machine-building plants: YaZDA JSC, Group GAZ, Avtodizel JSC. A large state-owned enterprise UEC-Saturn PJSC, where they develop and produce engines for aviation, as well as installations for gas-pumping and gas-turbine units is located in the Yaroslavl region. In Yaroslavl and Rybinsk ships and boats are produced at the enterprises of Yaroslavl Shipbuilding Plant OJSC, VYMPEL Shipyard JSC, Rybinsk Shipbuilding Plant CJSC and Rybinsk Shipyard OJSC.

According to the Strategic Development Program of the region «10 points of growth», the productivity of local industry will increase by 2.5 times by 2025, and the growth of innovative industries will be 240% by this date.

BUSINESS

The Investment Unit of the government of the region improves the business atmosphere

of the region through the support of small and medium-sized businesses. It is planned that in the next 3 years about 1700 new small and medium-sized enterprises will open. Due to this the growth in their turnover will amount to 40 billion rubles in 2025.

In addition, the government became available for business. The events where businessmen communicate directly with the chairman of the regional government are held regularly. The contacts of the deputy chairman supervising the Investment Unit and contacts of the directors of the main departments are publicly available on the government's website to quickly resolve issues.

Also, the government of the region removes barriers to doing business. There are first results of its work:

- the construction permit was reduced to 20 days in 2017.
- Several types of licensing are simplified.
- Inspection bodies and natural monopolies are minimally interfering with

business activities. There were 0,92 additional documents requested for the year with an average value for the group of 0,91 pieces per year.

- Telecommunication services are estimated as 3.78 points with an average of 3.82 in the group.

- Registration of legal entities was reduced to an average of 11.62 days with an average of 9.03 days for regions-leaders.

- The connection to the electric network also approached the indicators of the best regions and amounted to 4.14 points, the number of procedures – 6 (leaders have a score of 4.56 points, procedures – 5).

INVESTMENT UNIT OF THE GOVERNMENT

The government's Investment Unit has been created in the Yaroslavl region, which, in addition to the Department of Investments and Industry, includes the bodies for the support and development of entrepreneurship: Development Corporation

of the Yaroslavl Region, Corporation for Small and Medium Business Development (and its structural units: The Yaroslavl business incubator, the industrial park Master and the Regional Engineering Center), the Industrial Development Fund and the AIC, the SME Support Fund and the Export Center, which became a new practice for the Yaroslavl business. The Center helps prospective exporters to expand the boundaries of international cooperation, explore the pitfalls and enter new markets.

DEVELOPMENT CORPORATION

One of the main lines of activity is the comprehensive support of investors in the territory of the Yaroslavl region in the «one-stop shop» form. Development Corporation supports investors' initiatives, provides consulting, information support, helps overcome difficulties, barriers, that is, shortens the time for the project's implementation, increases its chances of success. Today the portfolio of projects of Development Corporation of the Yaroslavl Region includes more than 100 projects, which total value is about 240 billion rubles.

The driver of the regional economy's growth is the modern technologically and infrastructure-developed industrial park. Technopark Novoselki possesses all these qualities, it is certified by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

The industrial park provides the investor with an integrated infrastructure and other advantages. In our region, the Novoselki industrial park is a convenient place for doing business, and the government of the region provides residents with all kinds of support in this activity through Development Corporation.

Novoselki is located at the intersection of the federal highways M-8 Moscow-Kholmogory and the road Yaroslavl-Kostroma, at the entrance to Yaroslavl from the south-west direction. There is developed logistics infrastructure – the airport Yaroslavl – 13 km, the railway station – 3 km and the river port – 5 km. There is a modern operating and developing engineering and transport infrastructure and a fire department to ensure comfortable conditions for the implementation of investment projects in the park. The provision of land without bidding is another big advantage. The rental rate is 0.063% of the cadastral value, which is 25 times lower than the land tax rate. There are hotel and restaurant for comfortable work in the immediate vicinity.

At present, nine enterprises are located on the territory of the Novoselki industrial park. Among them, for example, there are the beverage factory Leader, the data processing center Beeline, Teva. The residents have already transferred 503.3 million rubles of taxes in the budget of the Yaroslavl region, created 1,250 new jobs. The total volume of

investments exceeded 10.3 billion rubles. Undoubtedly, this has a positive effect on the economy of the region as a whole.

About 8 hectares are allocated for the implementation of another large-scale project – a logistics complex class «A» with a total area of 30 000 square meters which is under construction now. The planned completion date is 2019.

It is planned to invest about 350 million rubles in the development of the investment infrastructure of the industrial park Novoselki next year. To date, 39% of the area of 397 hectares of the park's territory is occupied. The introduction of the second and third queues will provide an opportunity to fully provide the infrastructure with another 145 hectares in the coming years. And the priority task for today is the construction of transport infrastructure – access roads and in-park roads, sewage treatment plants and rainwater drainage networks. The long-term plan is to improve transport accessibility for plots of more than 45 hectares of both active and new residents.

Today more than 10 companies express an interest in placing enterprises on the territory of the industrial park.

AGRICULTURAL SECTOR

Eco-friendly products, self-sufficiency of the region for some products and expansion of export potential are important tasks for the coming years. This is a great contribution to the piggy bank of the agricultural sector. The government will allocate 8 billion rubles for poultry enterprises. 6 billion rubles will go to breed dairy cattle, which has high productivity.

CLUSTERS

The government of the region considers the cluster approach as one of the ways of economic development of industries. The pharmaceutical industry and innovative medicine are developing using this approach at an accelerated pace. The Yaroslavl cluster of pharmacology is represented by high-tech enterprises: Yaroslavl Pharmaceutical Factory CJSC, VITAFARMA CJSC, R-Pharm JSC, Farnosavl JSC, Teva LLC, Takeda Pharmaceuticals LLC.

On the territory of the Novoselki industrial park there is a Technology Transfer Center for the development of innovative and import-substituting medicines, and training of personnel for the pharmaceutical industry. A plant for the manufacturing of the unique hormonal preparation for women's health Utrogestan, which is included in the all-Russian list of vital medicines, is under construction. The volume of investments into the project will be about 500 million rubles, and the commercial launch is planned in 2019. The opening of a quality control center – the Federal Laboratory for Quality Control Roszdravnadzor is projected

in the future. The construction is underway now. It is here that medications will undergo the necessary quality control before they appear on the market.

PERSONNEL

The Yaroslavl region is characterized by high educational and scientific potential. An employer-oriented training system contributes to it. The executive bodies help investors to train people in the required specialties. A system of a dual training has been introduced, namely, the theoretical and practical training of students is combined.

The Social Lift project, which identifies promising young people and creates conditions for training and fruitful work, was launched in 2017. Development Corporation of the Yaroslavl Region together with representatives of local government and senior students of the Faculty of Economics of Yaroslavl Demidov State University is developing investment profiles of municipal districts and major cities of the region.

AIRPORT

The airport Tunoshna, which received a powerful impetus to development due to the flourishing business and investment inflow, is situated near the Volga River, next to the M8 Kholmogory and the railway roads. Reconstruction of the runway is underway. By 2025 the Government of the region plans to bring it to the TOP-10 in the country for cargo transportation and in the Top-20 in terms of passenger traffic. A multimodal hub will be built around the airport, uniting several types of transport: water, rail, air and road. Passenger traffic will increase to 2 million a year, and the amount of cargo transported will be more than 300 thousand tons.

TOURISM

Yaroslavl is called the Capital of the Golden Ring. The city and region are visited by 3-3.5 million tourists a year. The government of the region is taking steps to increase this figure to 8 million people a year. For this purpose, specialists create a marketing strategy, one for the whole region. The city and surrounding areas are improved, the infrastructure is made diverse and accessible. Also they plan the reconstruction of the zoo, build a dolphinarium and an indoor ice rink in Yaroslavl. The water park is already built, it began its work in the spring of 2017. They introduce certification for tourism organizations, it will raise the level of the tourist industry of the region and make these places attractive for new travelers. Conditions will be created for investors for the construction of the Yaroslavl Seashore – the tourist territory of the region.



ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА ДЛЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ РЕГИОНА

В этом году Торгово-промышленной палате Ярославской области исполнилось 25 лет. В масштабе вечности немного. Однако неоспоримым является факт, что за столь непродолжительный срок ЯрТПП весьма ощутимо способствовала экономическому развитию областных территорий.

Сейчас уже сложно представить, что начиналось все с одного кабинета в здании администрации Ярославской области и чуть более десятка промышленных предприятий в составе учредителей ЯрТПП. Начав в 1992 году с работы всего двух отделов – экспертизы и информационного – за 25 лет палата превратилась в стабильную многофункциональную организацию, консолидирующую предпринимательское сообщество региона, успешно реализующую цели расширения взаимодействия бизнес-кругов как между собой, так и с органами власти.

Более 500 предприятий входят в ЯрТПП и среди них большинство ведущих промышленных предприятий региона.

В начале девяностых годов, когда ликвидировались отделения ТПП Советского Союза, на их основе стали возникать самостоятельные торгово-промышленные палаты. Ярославская палата стала 18-й палатой в системе ТПП России и была зарегистрирована

в Минюсте РФ 12 августа 1992 года.

При поддержке областной администрации и городских властей сотрудники ЯрТПП, а в то время их было всего трое, старались «объять необъятное». Налаживали международные деловые связи, в том числе с Торгово-промышленной палатой Касселя. Немецкие коллеги помогали ярославцам в становлении деятельности палаты, продвигали в жизнь совместные проекты, в первую очередь образовательные. «Наши предприниматели ездили в Кассель учиться, а в Ярославле квалифицированные эксперты из Германии проводили актуальные для крупных и мелких предприятий курсы основ предпринимательства и внешнеэкономической деятельности, – вспоминает первый президент ЯрТПП, в настоящее время директор по внешним проектам Валерий Лавров. – В начале девяностых государственная внешнеторговая система находилась в упадке, потому инициатива

Торгово-промышленной палаты для многих предприятий оказалась «спасательным кругом».

Параллельно ЯрТПП осваивала выставочную деятельность. Одними из первых поистине грандиозных проектов стали выставка-презентация Ярославской области в Московском Доме дружбы, выставки ярославских производителей за рубежом – в Берлингтоне в США, в городах-побратимах Ярославля немецком Касселе и французском Пуатье, в Русском доме в Париже.

За 25 лет деятельности ЯрТПП было организовано свыше 300 выставок в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Вологде, Калининграде, Минске (Беларусь), Таллине (Эстония), Оше (Кыргызстан), Вермонте и Эксетере (США), Подгорице (Черногория), Дели (Индия), Ташкенте (Узбекистан), Римини (Италия), Гаване (Куба) и других городах и странах.

Со временем количество востребован-



ных бизнесом услуг ширилось: появились услуги по защите промышленной и интеллектуальной собственности, бизнес-планирование, разработка стратегий развития, деловое образование, организация экономических миссий, проведение презентаций российских и зарубежных фирм.

Одна из наиболее важных функций ТПП – наладить диалог бизнеса и власти. Этому способствовали семинары «Бизнес и власть» и передвижные выставки предприятий области на борту теплоходов, посетивших Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Чебоксары, Елабугу, Петрозаводск, Валаам.

ЯрТПП стала пионером среди торгово-промышленных палат в развитии производственной кооперации, войдя в 2004 году в состав учредителей «Национального партнерства развития субконтракции». С 2005 года ЯрТПП организовала и провела 19 кооперационных бирж в Москве, Ярославле и Рыбинске. Сегодня партнерство действует на базе ЯрТПП и объединяет 23 региональных центра, в том числе и ярославский Центр развития субконтракции. Возглавляет структуру президент ЯрТПП Сергей Кузенёв. На информационном ресурсе партнерства subcontractrf.ru размещаются производственные заказы российских предприятий, это место встречи поставщиков и заказчиков продукции промышленного назначения и комплектующих. В конце октября «Национальное партнерство развития субконтракции» и Фонд развития промышленности подписали соглашение о сотрудничестве.

ЯрТПП является инициатором главного экономического события года в Ярославской области – Дня промышленности. Этот праздник, который палата проводит вместе с правительством области, является не только площадкой для демонстрации

достижений промышленного сектора региона, где широко представлена продукция под маркой «Сделано в Ярославской области», но и основной дискуссионной площадкой для обсуждения вопросов реализации региональной промышленной политики. Одной из стратегических тем этого года стала национальная технологическая инициатива. Ярославская область является уникальным регионом с точки зрения развития рынков НТИ. В области представлены предприятия-лидеры двух направлений: TechNet (ПАО «ОДК-Сатурн») и Health Net (ЗАО «Р-Фарм»). Еще ряд предприятий претендует на включение в кросс-рынки с инновационными продуктами. В настоящее время ПАО «ОДК-Сатурн» включено в реестр проектов АСИ по созданию испытательного полигона фабрики будущего. Общий объем финансирования проекта составит более 7 млрд рублей.

В Дне промышленности принимает участие и ярославская молодежь. В этом году выставку «Промышленность. Инновации. Современные технологии» посетили свыше 2500 учащихся ярославских вузов, средних профессиональных учебных заведений и школ.

Важным направлением деятельности ЯрТПП является работа отраслевых комитетов, которая значительно расширилась за последние два года. Сегодня в ЯрТПП 15 постоянно действующих комитетов, которые регулярно проводят рабочие заседания по наиболее острым и актуальным вопросам отрасли.

«Мы убедились, что надо идти по пути создания отраслевых комитетов, и объединять членов палаты именно по отраслевому принципу, – отмечает президент ЯрТПП Сергей Кузенёв. – Таким образом, мы стараемся вовлечь как можно больше представителей разных сфер бизнеса в плодотворную работу

по защите своих интересов и созданию благоприятных условий для развития».

Например, результатом заседания комитета по строительству ЯрТПП стало участие в работе Ярославской областной думы при рассмотрении и обсуждении законопроекта о долевом строительстве. Впервые депутаты областной думы пригласили не просто представителя ТПП, а именно актив комитета. И предприниматели смогли выступить, прокомментировать ситуацию, дать свои пояснения. Власть не может выслушивать каждого в отдельности. А вот консолидированную позицию бизнеса она готова слышать и обсуждать. Поэтому ЯрТПП становится ключевой площадкой, где бизнес не просто может формировать свою позицию, но и донести ее до органов власти. На сегодняшний день ни у одной общественной организации такой возможности нет, поскольку ни у кого кроме палаты нет отраслевой принадлежности, а, значит, нет и экспертизы такого уровня.

По словам президента ЯрТПП Сергея Кузенёва, главная задача палаты – содействие всем промышленным и коммерческим предприятиям в их текущем развитии. Направлений работы здесь много, но ключевое слово одно – «содействие». Мы вместе с бизнесом ищем пути для эффективного развития, будь то выход на международные рынки, лоббирование интересов бизнеса на уровне региональной власти, юридическая или консалтинговая поддержка и многое другое. Эта задача сложная, но творческая и интересная. Мы делаем все, чтобы люди в конечном итоге могли сказать: «Да, эта организация нам нужна, мы видим в ней реальную пользу и готовы не просто с ней сотрудничать, а участвовать в ее ежедневной, еженедельной жизни».

Мы всегда открыты для партнерства и диалога, потому что прекрасно понимаем, что только в совместных усилиях возможно поступательное движение вперед.



QUARTER OF A CENTURY FOR BUSINESS, FOR THE REGION

This year the Chamber of Commerce and Industry of the Yaroslavl Region celebrated 25 years. On a scale of eternity it is a little. However, it is indisputable that in such a short period the CCI of the Yaroslavl Region (further the YarCCI) significantly contributed to the economic development of the regional territories.

Now it is difficult to imagine that everything began from one cabinet in the building of the Yaroslavl region's administration and a little more than a dozen industrial enterprises as part of the YarCCI founders. Starting in 1992 with the work of only two departments – expertise and information – over these 25 years the Chamber has become a stable multifunctional organization consolidating the business community of the region, successfully implementing the goals of expanding interaction between business circles both among themselves and with authorities.

There are more than 500 companies among the members of the YarCCI, most of them are the leading industrial enterprises of the region.

In the early nineties, when the offices of the Soviet Union's CCI were closed, independent commercial and industrial chambers began to appear on their basis. The Yaroslavl Chamber

became the 18th chamber in the CCI of Russia system and was registered with the Ministry of Justice of Russia on 12 August 1992.

With the support of the regional administration and city authorities, the staff of the YarCCI, which at that time consisted of only three people, tried to «seize the unseizable». They established international business relations, including with the Chamber of Commerce and Industry of Kassel. German colleagues helped Yaroslavl in the formation of the Chamber, promoted joint projects, primarily educational. «Our businessmen went to Kassel to study, and qualified experts from Germany conducted in Yaroslavl entrepreneurship and foreign economic activity courses relevant to large and small enterprises, – recalls Valery Lavrov, the first president of the YarCCI, who is currently the director for external projects. – In the early nineties the state foreign trade system was in decline, therefore the initiative of the CCI turned out to be a «life buoy» for

many enterprises.

At the same time the YarCCI mastered the exhibition activity. The exhibition-presentation of the Yaroslavl region in the Moscow House of Friendship, the exhibition of Yaroslavl manufacturers abroad in Burlington in the United States, in the sister cities of Yaroslavl German Kassel and French Poitiers, in the Russian House in Paris were among the first truly large scale projects.

Over 25 years of activity the YarCCI has organized over 300 exhibitions in Moscow, St. Petersburg, Nizhny Novgorod, Vologda, Kaliningrad, Minsk (Belarus), Tallinn (Estonia), Osh (Kyrgyzstan), Vermont and Exeter (USA), Podgorica (Montenegro), Delhi (India), Tashkent (Uzbekistan), Rimini (Italy), Havana (Cuba) and other cities and countries.

Over time, the number of services demanded by business expanded: industrial and intellectual property protection services, business planning, development of



strategies, business education, organization of economic missions, presentations of Russian and foreign companies.

One of the most important functions of the CCI is to establish a dialogue between business and government. This was facilitated by the seminars «Business and power» and mobile exhibitions of the region's enterprises on board of ships which visited Moscow, St. Petersburg, Nizhny Novgorod, Kazan, Cheboksary, Yelabuga, Petrozavodsk, Valaam.

The YarCCI became a pioneer among the chambers of commerce and industry in the development of production cooperation when it became one of the founders of the National Partnership for the Development of Subcontracting in 2004. Since 2005, the YarCCI has organized and held 19 cooperation exchanges in Moscow, Yaroslavl and Rybinsk. Today the partnership operates on the basis of the YarCCI and unites 23 regional centers, including the Yaroslavl Center for Development of Subcontracting. The head of this structure is the president of the YarCCI Sergey Kuzenyov. Production orders of Russian enterprises are placed on the information resource of the partnership: subcontractrf.ru. This is the venue for suppliers and customers of industrial products and components. In late October the National Partnership for the Development of Subcontracting and the Industrial Development Fund signed an agreement on cooperation.

The YarCCI is the initiator of the main economic event of the year in the Yaroslavl region – the Industry Day. This holiday, which is held by the Chamber together with the regional government, is not only a platform for demonstrating the achievements of the industrial sector in the region, where the products under the brand «Made in the

Yaroslavl region» are widely represented, but also the main platform for discussing the implementation of regional industrial policy. The national technology initiative was one of the strategic areas of this year. The Yaroslavl region is a unique region in terms of development of STI markets. Enterprises-leaders of two lines of activity are represented in the region: TechNet (PJSC UEC-Saturn) and HealthNet (CJSC R-Pharm). A number of other enterprises are claiming to be included in cross-markets with innovative products. At the moment PJSC UEC-Saturn is listed in the register of ASI projects to create a testing ground for the factory of the future. The total amount of the project's financing will exceed 7 billion rubles.

This year the youth of Yaroslavl took part in the Industry Day. The exhibition «Industry. Innovations. Modern technologies» was attended by more than 2500 students of Yaroslavl universities, secondary vocational schools and schools.

An important field of activity of the YarCCI is the work of the sectoral committees, which has significantly expanded over the past two years. Today there are 15 permanent committees in the YarCCI, which regularly hold business meetings on the most acute and pressing issues in the industry.

«We are convinced that we should follow the path of creating sectoral committees and unite the members of the Chamber on the basis of the sectoral principle, – says Sergey Kuzenyov, President of the YarCCI. – Thus, we try to involve as many representatives of various business spheres as possible in fruitful work to protect our interests and create favorable conditions for development».

For example, the result of the meeting of the YarCCI Construction Committee was

its participation in the work of the Yaroslavl Regional Duma during the consideration and discussion of the draft law on shared-equity construction. For the first time deputies of the regional Duma invited not just a representative of the CCI, but an active committee. Thus entrepreneurs were able to make a statement, comment on the situation and give their explanations. The authorities cannot listen to everyone individually. But they are ready to hear and discuss the consolidated position of business. That is why the YarCCI becomes a key platform where business can not only form its position, but also bring it to the authorities. No one public organization has such an opportunity today, since no one except the Chamber has an industry affiliation, and, therefore, there is no expertise of this level.

According to the president of the YarCCI, Sergey Kuzenyov, the main task of the Chamber is to assist all industrial and commercial enterprises in their current development. There are many areas of work, but the key word is «assistance». Together with business, we are looking for ways for effective development, whether it is entering international markets, lobbying business interests at the regional government level, legal or consulting support and much more. This task is complex, but creative and interesting. We do everything so that people could say: «Yes, we need this organization, we see a real benefit and are ready not just to cooperate with it, but to participate in its daily, weekly activities».

We are always open for partnership and dialogue, because we perfectly understand that it is possible to move forward only by joint efforts.



ЯРТПП: ИСТОРИЯ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ

Четверть века насчитывает история Торгово-промышленной палаты Ярославской области. За столь непродолжительный срок палата смогла заявить о себе и внести весомый вклад в развитие предпринимательской деятельности и экономики Ярославской области. О работе одного из крупнейших в регионе бизнес-объединений мы беседуем с и.о. президента ЯРТПП Натальей Рогоцкой.

- Наталья Викторовна, как можно коротко охарактеризовать Ярославскую Торгово-промышленную палату?

- Торгово-промышленная палата Ярославской области — это история о поддержке и развитии предпринимательства нашего региона. ЯРТПП была создана 25 лет назад по инициативе ярославских предприятий и сегодня в составе палаты их около пятисот. Наша миссия – в координации и выстраивании диалога между предпринимательством и властью, взаимодействии с законодательными и исполнительными органами, муниципальными образованияами. Безусловно, мы решаем проблемы, помогаем предпринимателям, но вместе с тем находим новые связи, подходы, формы работы и сотрудничества, рассказываем бизнесу о современных мерах поддержки и новейших методиках. На протяжении всего времени существования палаты неизменными остаются добрая воля и желание бизнес-сообщества и руководителей области рассматривать палату, в том числе, в

качестве инструмента решения определяющих задач предпринимательской деятельности, площадки для конструктивного диалога власти и делового сообщества.

- Чем сильна ЯРТПП?

- Уникальность нашей палаты в том, что мы всегда находили контакт с предпринимателями, властью, общественными организациями и продолжаем работать в этом направлении. В жизни есть два главных актива: знания и люди. Знаниевый актив создается в хорошем, доброжелательном, честном общении, в объединении знаний собеседников. Мы стараемся быть местом притяжения для бизнеса, где его голос будет услышан. Палата – сообщество людей, единомышленников, экспертов. Это наш второй актив. Казалось бы, ЯРТПП работает с юридическими лицами, но за каждым из них стоят реальные люди. Создать атмосферу взаимодействия, поддерживать общение и передачу опыта – очень важно. В этом отличие палаты от других общественных организаций, ее само-

бытность. Кроме того, институт палат – не локальное явление, а международная система. В каждом регионе и в каждой стране существует своя торгово-промышленная палата, возможно с другим названием, но с теми же задачами. Это преимущество позволяет нам коммуницировать, выводить решение многих вопросов на межрегиональный, федеральный или международный уровень.

- Что делает ЯРТПП для экономического развития Ярославского региона?

- Вся система торгово-промышленных палат вместе со страной проделала в своем развитии большой путь. С 1992 года, с момента создания Торгово-промышленной палаты Ярославской области, вместе с нашими промышленными предприятиями мы учились жить и работать в новой экономической реальности, строили свою деятельность в рамках развития рыночной экономики, стояли у истоков создания института предпринимательства. И мы всегда находимся в гуще экономических событий региона.



Остановлюсь лишь на некоторых направлениях нашей работы.

Ярославская Торгово-промышленная палата первой возглавила всероссийское движение производственной кооперации и субконтрактации, войдя в 2004 году в состав учредителей «Национального партнерства развития субконтрактации». Сегодня Партнерство действует на базе ЯрТПП и объединяет 23 региональных центра, в том числе и Ярославский центр развития субконтрактации. На информационном ресурсе Партнерства subcontractrf.ru размещаются производственные заказы российских предприятий, это место встречи поставщиков и заказчиков продукции промышленного назначения и комплектующих. В конце октября 2017 года Национальное партнерство развития субконтрактации и Фонд развития промышленности подписали соглашение о сотрудничестве.

Важным направлением деятельности ЯрТПП является работа отраслевых комитетов, которая значительно расширилась за последние два года. Сегодня в ЯрТПП 19 постоянно действующих комитетов, которые регулярно проводят рабочие заседания по наиболее актуальным вопросам отрасли. Лучше, чем предприниматели или руководители предприятия, о том, какие сложности существуют в конкретном виде бизнеса, не знает никто. Мы помогаем бизнесу собраться вместе и выработать конкретные предложения к власти и обществу, которые должны быть реальными, применимыми для дальнейшего развития.

Например, результатом заседания комитета по строительству ЯрТПП стало участие в работе Ярославской областной думы при

рассмотрении и обсуждении законопроекта о долевом строительстве. Впервые депутаты областной думы пригласили не просто представителя ТПП, а именно актив комитета. И предприниматели смогли выступить, прокомментировать ситуацию, дать свои пояснения. Власть не может выслушивать каждого в отдельности. А вот консолидированную позицию бизнеса она готова слышать и обсуждать. Поэтому ЯрТПП становится ключевой площадкой, где бизнес не просто может формировать свою позицию, но и донести ее до органов власти, например, в виде протокола заседания профильного комитета.

Мы стояли у истоков проведения Дня предпринимателя, стимулировали предпринимателей к участию в бизнес-форумах и всероссийских конкурсах, в том числе «Золотой Меркурий», способствовали установлению внешнеэкономических связей.

По инициативе ЯрТПП семь лет назад в области впервые был проведен «День промышленности», который стал одним из наиболее значительных событий в деловой жизни региона. Теперь это масштабное мероприятие проводится ежегодно совместно с правительством Ярославской области и не только демонстрирует достижения промышленного сектора, представляет продукцию под маркой «Сделано в Ярославской области», но и является основной дискуссионной площадкой для обсуждения вопросов реализации региональной промышленной политики. Одной из стратегических тем прошлого года стала Национальная технологическая инициатива. Ярославская область является уникальным регионом с точки зрения развития рынков НТИ. В области представлены предприятия-лидеры двух направлений:

TechNet (ПАО «ОДК-Сатурн») и HealthNet (ЗАО «Р-Фарм»). Еще ряд предприятий претендует на включение в кросс-ринки с инновационными продуктами. В настоящее время ПАО «ОДК-Сатурн» включено в реестр проектов АСИ по созданию испытательного полигона Фабрики будущего. Общий объем финансирования проекта составит более 7 млрд рублей.

Мы стараемся участвовать во всех проектах, организованных ТПП России. К примеру, в декабре 2017 года два предприятия области – ПСЦ «Электроника» и ЗАО «ИнТа-Центр» – стали победителями специальной акции, приуроченной к 100-летию системы ТПП РФ «100 проектов под патронатом ТПП РФ».

- На ваш взгляд, как сделать деятельность палаты еще более эффективной?

- Теоретически и практически нам нужно готовиться к новой экономической реальности, какой бы призрачной она нам ни казалась сейчас. Всего лишь четверть века назад мы только знакомились с компьютерами, сотовые телефоны были диковинкой, а цифровые технологии чем-то фантастическим. Сегодня без интернета, гаджетов, высоких технологий мы не представляем свою жизнь. С переходом к новой цифровой экономике все процессы убыстряются. Палате нужно научиться работать в современных условиях. Сейчас на первое место будут выходить нематериальные активы, и мы должны двигаться в эту сторону. Управляя изменениями нам важно понимать, что каждое предприятие – не просто член палаты, а эксперт в своей области. Через общение и объединение необходимо формирование системы экспертных контактов для создания нового актива знаний.



THE YARCCI: A HISTORY OF SUPPORT AND DEVELOPMENT

The history of the Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl region dates back a quarter of a century. For such a short period of time, the Chamber managed to make a name for itself and make a significant contribution to the development of business and economy of the Yaroslavl region. We talk with the acting president of the YarCCI Natalia Rogotskaya about the work of one of the largest business associations in the region.

- Mrs Rogotskaya, how can Yaroslavl Chamber of Commerce and Industry be briefly described?

- The Chamber of Commerce and Industry of the Yaroslavl region is a story about the support and development of entrepreneurship in our region. The YarCCI was established 25 years ago at the initiative of Yaroslavl enterprises and today there are about five hundred of them in the Chamber. Our mission is to coordinate and build a dialogue between business and government, interaction with legislative and executive bodies, municipal entities. Of course, we solve problems, help entrepreneurs, but at the same time, we find new links, approaches, forms of work and cooperation, we tell the business about modern support measures and the latest techniques. Throughout the whole period of the Chamber's existence, the goodwill and desire of the business community and region's leaders to consider the Chamber, including as a tool for resolving

the key tasks of business activity, a platform for a constructive dialogue between the authorities and the business community remains unchanged.

- What is the strong side of YarCCI?

- Our chamber is unique because we have always found contact with entrepreneurs, authorities, public organizations, and we continue to work in this area. There are two main assets in life: knowledge and people. The knowledge asset is created in good, friendly, honest communication, in uniting the knowledge of the interlocutors. We try to be a place of attraction for business, where its voice will be heard. The Chamber is a community of people, like-minded people, experts. This is our second asset. It would seem that the YarCCI works with legal entities, but there are real people behind each of them. It is very important to create an atmosphere of interaction, support communication and transfer of experience. This is the distinguishing feature of the Chamber, its

originality. In addition, the institution of chambers is not a local phenomenon, but an international system. Each region and every country has its own Chamber of Commerce and Industry, perhaps with a different name, but with the same tasks. This advantage allows us to communicate, bring the solution of many issues to the interregional, federal or international level.

- What does the YarCCI do for the economic development of the Yaroslavl region?

- The whole system of Chambers of Commerce and Industry, together with the country, has passed a long way in its development. Since 1992, since the establishment of the Chamber of Commerce and Industry of the Yaroslavl region, together with our industrial enterprises, we have learned to live and work in a new economic reality, built our activities within the framework of the development of a market economy. We stood at the origins



of the institution of entrepreneurship's establishment. And we are always in the thick of economic events of the region. I will focus only on some areas of our work.

Yaroslavl Chamber of Commerce and Industry was the first to head the All-Russian movement of production cooperation and subcontracting, having joined the founders of the National Partnership for the Development of Subcontracting in 2004. Today the Partnership operates on the basis of the YarCCI and unites 23 regional centers, including Yaroslavl Center of Subcontracting. On the information resource of the Partnership subcontractrf.ru production orders of Russian enterprises are placed, this is the meeting point for suppliers and customers of industrial products and components. In late October 2017, the National Partnership for the Development of Subcontracting and the Industrial Development Fund signed an agreement on cooperation.

An important field of activity of the YarCCI is the work of branch committees, which has significantly expanded over the past two years. Today, there are 19 permanent committees in YarCCI, which regularly hold working meetings on the most pressing issues of the industry. No one knows better than entrepreneurs or business leaders what kind of complexities exists in a particular type of business. We help business to come together and work out concrete proposals for authorities and society, which must be real, applicable for further development.

For example, the result of the meeting of the committee for the construction of the YarCCI was its participation in the work of the Yaroslavl Regional Duma during the

consideration and discussion of the draft law on shared construction. For the first time, the deputies of the regional Duma invited not just a representative of the CCI, but the active committee. And the entrepreneurs were able to make a statement, comment on the situation and give their explanations. The power cannot listen to everyone individually. But it is ready to listen to the consolidated business position and discuss it. Therefore, the YarCCI becomes a key platform where the business can not only form its position, but also bring it to the authorities, for example, as a protocol of the meeting of the profile committee.

We stood at the origins of the Entrepreneur's Day, stimulated entrepreneurs to participate in business forums and all-Russian competitions, including the Gold Mercury, helped establish foreign economic relations.

The Industry Day was held for the first time in the region seven years ago at the initiative of the YarCCI, which became one of the most significant events in the business life of the region. Now this large-scale event is held annually jointly with the Government of the Yaroslavl region. It not only demonstrates the achievements of the industrial sector, presents products under the brand «Made in the Yaroslavl region», but also is the main forum for discussing issues of implementing regional industrial policy. One of the strategic themes of last year was the National Technology Initiative. The Yaroslavl region is a unique region in terms of development of NTI markets. Enterprises-leaders of two lines of activity are represented in the region: TechNet (UEC-Saturn PJSC)

and HealthNet (R-Pharm CJSC). A number of other enterprises are claiming to be included in cross-markets with innovative products. At the moment UEC-Saturn PJSC is listed in the register of ASI projects to create a testing ground for the factory of the future. The total amount of the project's financing will exceed 7 billion rubles.

We try to participate in all projects organized by the CCI of Russia. For example, in December 2017, two enterprises of the region – Elektronika PSC LLC and InTa-Center JSC – became the winners of a special event timed to the 100th anniversary of the CCI of Russia system «100 projects under the patronage of the CCI of Russia».

- In your opinion, how to make the Chamber's activity even more effective?

- Theoretically and practically we need to prepare for a new economic reality, no matter how illusive it may seem to us now. Just a quarter of a century ago we just got acquainted with computers, cell phones were a curiosity, and digital technologies were something fantastic. Today we cannot imagine our life without the Internet, gadgets, high technologies. With the transition to a new digital economy all processes are accelerating. The Chamber needs to learn how to work in modern conditions. Now, knowledge assets will become a priority, and we must move in this direction. Managing the changes, it is important for us to understand that every enterprise is not just a member of the Chamber, but an expert in its field. It is necessary to form a system of expert contacts to create new knowledge assets through communication and unification.

«ВАГОНЧИК ТРОНЕТСЯ, ЗАВОД – ОСТАНЕТСЯ...»

Сколько ни объявляй на вокзалах и платформах о том, что «железная дорога – зона повышенной опасности», всё равно в сознании людей она остаётся ещё и «зоной повышенной романтики». Разве можно спокойно смотреть на убегающую вдаль колею? Не зря ведь столько песен сложено про то, как «качаются вагоны», как «стучат колёса...» И как бы ни быстро летали самолёты, железнодорожный транспорт остаётся для многих и удобным, и доступным, и любимым. Но, помимо романтической, железные дороги играют и важную практическую роль. Их вклад в экономику переоценить трудно. Среди многих предприятий, обеспечивающих жизнь российских - и не только! – железных дорог, важную роль играет ОАО «Ярославский вагоноремонтный завод «Ремпутьмаш», отметивший в прошлом году своё 145-летие. О нём – наш рассказ...

Кто-то, возможно, подумает, что слова «романтика» и «ремонт» не слишком-то сочетаются. Ответим! Во-первых, романтику можно найти в любом деле, а, во-вторых, разве мало вы встречаете названий, которые, скорее, хранят историю, чем ограничивают, конкретизируют суть. Ярославский вагоноремонтный давно уже совмещает вагоноремонтное и вагоностроительное производство. Здесь не только возвращают в строй, но и создают своими силами новую специализированную технику, без которой по железным дорогам было бы не столь комфортно путешествовать и не столь удобно перевозить грузы.

Ярославский вагоноремонтный завод входит в Группу заводов «Ремпутьмаш» (РПМ),

включающую в себя восемь предприятий железнодорожной промышленности, которые производят сложные железнодорожные машины для строительства, ремонта и содержания железных дорог.

Ярославский вагоноремонтный завод многие годы производил и специализировался на ремонтах подвижного состава железных дорог и только с 2000 годов начал освоение новой техники.

Ведь именно производство новой техники за последние пять лет стало основным направлением деятельности ОАО «Ярослав-

ский ВРЗ «Ремпутьмаш», а ремонтные работы отошли на второй план.

При этом полностью отказываться от выполнения капитальных ремонтов на ЯВРЗ не планируют. Ремонтное оборудование на участках сгруппировано таким образом, чтобы при необходимости им можно было воспользоваться. Так что завод уверенно предлагает заказчикам заключить соглашение о сервисном «пожизненном» обслуживании произведённой на предприятии техники, включая ремонт в пакет своих услуг.

ОАО «Ярославский ВРЗ «Ремпутьмаш» изготавливает путевые машины для модернизации действующих железнодорожных линий и строительства новых участков. Эти машины поставляются получателям, добившимся наиболее существенных эффектов от развития и модернизации сети железных дорог. Техника завода применяется в выделенных категориях строящихся и реконструируемых железнодорожных линий, таких как:

- стратегические линии, предназначенные для укрепления транспортной целостности Российской Федерации;
- социально значимые линии, предназначенные для улучшения транспортного обслуживания населения и регионов;



- грузообразующие линии, предназначенные для транспортного обеспечения развития новых месторождений полезных ископаемых и промышленных зон;

- технологические линии, предназначенные для оптимизации железнодорожной сети в целях развития хозяйственных и межрегиональных связей;

- модернизируемые действующие линии, предназначенные для освоения прогнозных объемов перевозок и организации скоростного пассажирского движения.

Расскажем поподробнее о некоторых видах производимой на предприятии техники.

ХОППЕР-ДОЗАТОРЫ, в том числе модели повышенной грузоподъемности – это специальные четырехосные саморазгружающиеся вагоны, предназначенные для перевозки по железным дорогам колеи 1520 мм и 1435 мм всех видов балласта, его механизированной разгрузки с одновременной укладкой на путевую решетку с дозированием и разравниванием, а также с возможностью прерывания процесса выгрузки.

В хоппер-дозаторе повышенной грузоподъемности ходовые тележки нового поколения обладают улучшенными ходовыми качествами и повышенным ресурсом основных узлов, деталей и пар трения, что снижает расходы на содержание вагонов, повышает безопасность движения поездов.

В январе на предприятии завершили постройку и отправили автотранспортом в Республику Сербия шесть хоппер-дозаторов ВРМ-770 экспортного исполнения. Они изготовлены в габарите и по стандартам

европейских железных дорог, с крюковыми сцепками, буферами и тормозным оборудованием.

В 2016 году в короткий срок освоено производство нового вагона-хоппера для перевозки технического углерода модели 19-6930. Ранее такие вагоны выпускались на Украине, в России подобного производства не было. К выпуску планируется небольшая серия – всего несколько сотен штук. Новый продукт успешно прошёл испытания и процедуру сертификации, и ЯВРЗ получил возможность выхода на принципиально новый рынок сбыта.

Также среди продукции ЯВРЗ пневмоочистительные машины, платформы для перевозки материалов и оборудования при ремонтах пути, составы рельсовозные повышенной вместимости трехъярусные составы РС-800/3, оборудование платформ для перевозки рельс длиной 100 метров.

Тут хочется привести интересный факт: привычный для российского пассажира стук колёс возникает не из-за неровности путей. Его частота зависит от количества стыков между рельсами. На российских железных дорогах обычно используются рельсы длиной 12,5 и 25 метров. Их состыковывают между собой с максимальной точностью, но, учитывая коэффициент линейного расширения металла, из которого рельсы изготовлены, при монтаже оставляют зазор, наезжая на который колесо издаёт стук. Чем короче рельсы, тем больше стыков, тем чаще стук. В последние десятиле-

тия стыки заменили сваркой. А укладка в путь стометровых рельсов позволила снизить число сварных стыков в четыре раза.

Ярославский вагоноремонтный идёт в ногу с потребностями ОАО «РЖД» и уделяет огромное внимание тому, чтобы соответствовать требованиям своего главного стратегического партнёра. На железной дороге нужны всё более современные машины, и на предприятии это учитывают.

В 2016 году предприятием были изготовлены опытные образцы уже четвертого поколения составов для засорителей, по сути – беспилотных машин, на каждой из которых имеется своя дизель-генераторная установка и дистанционное управление.

ПОЛУВАГОН-НАКОПИТЕЛЬ СОСТАВА ДЛЯ ЗАСОРИТЕЛЕЙ СЗ-77

предназначен для механизированного накопления, транспортирования к месту выгрузки, выгрузки в специально отведенных местах или перегрузки в другой состав засорителей или других сыпучих материалов. Этот состав применяется при текущем содержании и ремонте железнодорожного пути в сцепе до 16 полувагонов со щебнеочистительными машинами и комплексами, уборочными машинами, машинами для очистки и нарезки кюветов.

Поворотный конвейер полувагона позволяет производить выгрузку засорителей в обе стороны от железнодорожных путей. Стрела



поворотного конвейера имеет складную конструкцию для исключения платформы перекрытия при транспортировке. Управление работой конвейеров полувагонов может осуществляться непосредственно с пульта управления на каждом полувагоне, дублированных с каждой стороны, а также дистанционно с планшетного компьютера. Также на планшетный компьютер передается изображение в режиме реального времени с камер видеонаблюдения.

В 2017 году завод начал освоение ещё одного вида продукции – платформы для перевозки контейнеров-рефрижераторов (такая платформа оборудована собственной энергетической установкой). Направление перспективное и совершенно новое – до сих пор предприятие не выпускало вагонов, предназначенных для транспортировки скоропортящихся продуктов. В настоящее время ЯВРЗ изготовил два опытных образца.

ВАГОН-ПЛАТФОРМА МОДЕЛИ 13-9565 предназначена для перевозки рефрижераторных контейнеров, контейнеров-платформ, контейнеров-цистерн, колесной техники, лесоматериалов и других грузов по всей сети железных дорог колеи 1520 мм государств-участников СНГ, Грузии, Литовской, Латвийской и Эстонской Республик.

Освоение совершенно новой техники стало для предприятия настоящим прорывом и огромным успехом, расширило продуктовую линейку, укрепило уверенность в завтрашнем дне и дало возможность привлечь сторонних заказчиков не только из России, но и стран СНГ.

Из событий последних лет отметим тот факт, что в 2015 году ОАО «Ярославский ВРЗ

«Ремпутьмаш» на основании приказа Министерства промышленности и торговли Российской Федерации был внесен в перечень организаций, оказывающих существенное влияние на отрасли промышленности и торговли. Это открыло возможности финансирования и поддержки из федерального бюджета реализуемых предприятием проектов.

ОАО «Ярославский ВРЗ «Ремпутьмаш» – завод с огромным багажом опыта и 145-летней историей – и сегодня продолжает взрослеть и совершенствоваться, двигаться курсом на техническое и социальное развитие, строит новые амбициозные планы.

Удерживая позиции одного из ведущих промышленных предприятий региона, он находится в постоянном поиске новых путей развития. Здесь с оптимизмом смотрят в будущее и верят в собственные силы. Сохраняют возможности производства капитального ремонта вагонов и думают над созданием техники, которая удовлетворила бы не только российские, но и зарубежные железные дороги.

В 2017 году завод в очередной раз подтвердил, что отвечает самым высоким требованиям, предъявляемым к предприятиям железнодорожной промышленности. Ежегодный надзорный аудит на подтверждение соответствия требованиям международного стандарта IRIS показал, что уровень зрелости системы менеджмента предприятия повысился на 2% по сравнению с предыдущим годом.

Наше предприятие не стоит на месте и активно внедряет передовые методики, позволяющие улучшить качество работы. В связи со вступлением в действие между-

народной технической спецификации ISO/TS 22163:2017, заменяющей стандарт IRIS, в 2017 году на предприятии начаты работы по внедрению требований ISO/TS 22163:2017, а в феврале 2018 года на ЯВРЗ запланирован сертификационный аудит представителями международного холдинга по аудиту и сертификации DQS.

Обеспечение соответствия системы менеджмента ISO/TS 22163:2017 является важным фактором конкурентоспособности на современном рынке железнодорожной техники и Ярославский ВРЗ первым в группе РПМ осуществляет переход на новые требования.

В перечне приоритетов Ярославского ВРЗ на сегодняшний день остаётся сохранение высоких темпов производства и – самое главное – коллектива работников, тех, кто трудится ответственно и профессионально. Обеспечить коллективу уверенность в завтрашнем дне – основная задача, которую ставит перед собой руководство предприятия. Универсального способа её решения не существует, ведь потребности рынка в целом и железных дорог в частности постоянно меняются. Возникают новые факторы риска, растёт конкуренция. Но завод уже неоднократно доказал – здесь могут с честью выстоять даже в самой сложной ситуации.

Ярославский ВРЗ сегодня – это гибкое, современное, перспективное предприятие, умеющее перестроиться и подстроиться под любые обстоятельства, сохранив при этом традиции и накопленный опыт. А это значит, что впереди у завода – новый виток истории, и о нём будет написано ещё немало страниц.



«CARRIAGE WILL START, PLANT WILL REMAIN...»

No matter how many there are announcements at railway stations and platforms that «the railway is a zone of increased danger», they still remain in the minds of people «a zone of increased romance». Is it possible to look calmly at a rutting track? No wonder, after all, so many songs are composed about «wagging carriages» and «wobbling wheels...» And no matter how fast the planes flew, the railway transport remains convenient, accessible and beloved for many. But, in addition to the romantic, railways play an important practical role. Their contribution to the economy is difficult to overestimate. Among the many enterprises that provide life for Russian – and not only! – railways an important role is played by Yaroslavl VRZ Remputmash OJSC, which celebrated its 145th anniversary last year. Our story is about it...

Someone may think that the words «romance» and «repair» are not very much combined. – We will answer! Firstly, romance can be found in any work, and secondly, is it not enough you meet names that more likely store history than restrict, concretize the essence. Yaroslavl car-repair already combines car-repair and car-building production for long ago. Here, they not only reactivate, but also create a new specialized equipment on their own, without

which it would not be so convenient to travel by railways and to transport cargo.

Yaroslavl VRZ Plant is a part of the Remputmash Group of Companies (RPM), which includes eight railroad enterprises that manufacture complex railway machines for the construction, repair and maintenance of railways.

Yaroslavl VRZ Plant for many years produced and specialized in repairing the rolling stock

of railways and only since 2000 has begun the development of new technologies.

After all, the production of new equipment over the past five years has become the main activity of Yaroslavl VRZ Remputmash OJSC, and the repair work has come to the back burner.

At the same time, they do not plan to completely refrain from performing capital repairs at the YAVRZ. Repair equipment on the sites is grouped in such a way that, if necessary,



it could be used. So the plant confidently offers customers to conclude an agreement on «life-long» service maintenance of the equipment manufactured at the enterprise, including repair in the package of its services.

Yaroslavl VRZ Remputmash OJSC manufactures track machines for the modernization of existing railway lines and the construction of new sections. These machines are delivered to the recipients who have achieved the most significant effects from the development and modernization of the railway network. Machines of the plant are used in the selected categories of constructed and reconstructed railway lines, such as:

- *strategic lines designed to strengthen the transport integrity of the Russian Federation;*
- *socially significant lines designed to improve transport services for the population and regions;*
- *freight lines designed for transport support for the development of new deposits of minerals and industrial zones;*
- *technological lines designed to optimize the railway network in order to develop economic and interregional relations;*
- *modernized operating lines intended for development of forecasted volumes of traffic and organization of high-speed passenger traffic.*

We will tell you in more detail about some types of machinery produced at the enterprise.

HOPPER-BATCHERS, including models of increased carrying capacity, are special four-axle self-unloading wagons designed for 1520 mm and 1435 mm gauge which is intended for transportation of all types of ballast, ballast

mechanized unloading with simultaneous laying onto the track skeleton, with dozing and mixing, with a possibility to interrupt the ballast unloading process and to limit its filling into the track middle portion..

The new generation of carriers have improved running characteristics of the hopper-batchers of increased carrying capacity and increased service life of the main units, parts and friction pairs, which reduces the costs of maintaining wagons and improves the safety of train traffic.

In January, the company completed the construction of six hopper-batchers VPM-770 of export design and sent them by trucks to the Republic of Serbia. They are made in size and according to the standards of European railways, with hook couplers, buffers and brake equipment.

In 2016, the production of a new hopper car for transportation of carbon black of model 19-6930 was mastered in a short time. Previously, such cars were produced in Ukraine, in Russia there was no such production. A small series is planned for release – only a few hundred pieces. The new product successfully passed the tests and the certification procedure, and YAVRZ got the opportunity to enter a fundamentally new market.

Also among products of YAVRZ there are pneumatic cleaning machines, platforms for the transportation of materials and equipment for road repairs, railroad structures of increased capacity, the three-tiered compositions of RS-800/3, the equipment of platforms for the

transportation of rails with a length of 100 meters.

Here I want to mention an interesting fact: the usual knocking of the Russian passenger wheels does not arise because of uneven ways. Its frequency depends on the number of joints between the rails. The Russian railways usually use rails of 12.5 and 25 meters in length. They are docked to each other with the utmost precision, but, given the coefficient of linear expansion of the metal from which the rails are made, they leave a gap when assembling, driving a wheel to knock on it. The shorter the rails, the more joints, the more often the knocks are. In recent decades, joints have been replaced by welding. A stacking in the path of 100-meter rails allowed reducing the number of welded joints by four times.

YAVRZ is in step with the needs of Russian Railways OJSC and pays great attention to meet the requirements of its main strategic partner. On the railway, more modern machines are needed, and this is taken into account in the enterprise.

In 2016 the company produced prototypes of the fourth generation of weed control compounds, in fact – unmanned vehicles with their own diesel-generator set and remote control.

TRAIN SET OF CARS FOR CONTAMINANTS C3-77 is intended for mechanized accumulation of contaminants, their transportation to place of unloading and unloading in specially designated areas or reloading into another train set of cars for contaminants. This set of cars is used in



the course of running-shed maintenance and repair of railway track in a link up to 16 semi-cars with crushed-stone machines and complexes, harvesting machines, machines for cleaning and cutting cuvettes.

The rotary conveyor of the open-top wagons makes it possible to unload weeds on both sides of the railway tracks. The boom of the swivel conveyor has a foldable structure to exclude the floor plate during transport. The operation of open-top wagons can be carried out directly from the control panel on each of them, duplicated on each side, and also remotely from a tablet computer. A real-time image from CCTV cameras is also transferred to the tablet PC.

In 2017, the plant began the development of another type of product – a platform for transportation of container-refrigerators (such a platform is equipped with its own power plant). The area is promising and completely new – until now the enterprise has not produced cars intended for the transportation of perishable products. At the moment YAVRZ has produced two prototypes.

WAGON-PLATFORM MODEL 13-9565 is designed for the transportation of refrigerated containers, container-platforms, tank-containers, wheeled vehicles, timber and other goods throughout the railway network of the gauge of 1520 mm of the CIS, Georgia, Lithuanian, Latvian and Estonian republics.

The development of a completely new technology was a real breakthrough for the company and a huge success, it expanded the product line, strengthened confidence

in the future and provided an opportunity to attract outside customers not only from Russia but also from CIS countries.

From the events of recent years, we note the event that took place in 2015 when Yaroslavl VRZ Remputmash OJSC was included in the list of organizations that exert a significant influence on the industries and trade on the basis of the order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. This opened up the possibility of financing and supporting the projects implemented by the enterprise from the federal budget.

Yaroslavl VRZ Remputmash OJSC – it is a plant with a huge experience and a 145-year history – and today it continues to grow and improve, move towards a course of technical and social development, and builds new ambitious plans.

Keeping the position of one of the leading industrial enterprises of the region, it is in the constant search for new ways of development. They are optimistic about the future and believe in their own strength. They retain the opportunities for capital repairs of the cars and think about the creation of technology that would satisfy not only Russian, but also foreign railways.

In 2017 the plant once again confirmed that it meets the highest requirements for railway industry enterprises. The annual supervisory audit for the confirmation of compliance with the requirements of the international standard IRIS showed that the level of maturity of the management system of the enterprise increased by 2% compared to the previous year.

Our enterprise does not stand still and

actively implements advanced techniques that improve the quality of work. In connection with the enforcement of the international technical specification ISO/TS 22163:2017, replacing the IRIS standard, in 2017 the enterprise started work on the implementation of the requirements of ISO/TS 22163:2017, and in February 2018, the JVRZ scheduled a certification audit by representatives of the international holding on audit and certification of DQS.

Ensuring the conformity of the management system ISO/TS 22163:2017 is an important factor of competitiveness in the modern market of railway equipment and Yaroslavl VRZ is the first in the RPM Group to perform a transition to the new requirements.

Today the list of priorities of Yaroslavl VRZ includes the perception of a high rate of production and, most importantly, a collective of workers, those who work responsibly and professionally. To provide the collective with confidence in the future is the main task that the enterprise management sets itself. There is no universal way to solve it, because the needs of the market in general and railways in particular are constantly changing. There are new risk factors, competition grows. But the plant has already proved repeatedly – here they can withstand even the most difficult situation.

Today Yaroslavl VRZ is a flexible, modern, promising enterprise that can rebuild and adapt to any circumstances, while preserving traditions and accumulated experience. And this means that ahead of the plant there is a new part of history, and it will be written about a lot more pages.



KOMATSU: ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО НА РОССИЙСКИХ СТРОЙКАХ



Еще с 70-х годов техника **KOMATSU** – давний и надежный партнер российских строителей. Она не раз показывала себя в лучшем качестве на самых экстремальных стройках СССР и России. И здесь «японское качество - значит, надежность» - не пустые слова. Почти 20 лет основным дистрибьютором техники Komatsu в России и странах СНГ является ООО «ИСТК». **О секретах популярности японских машин нам рассказал генеральный директор ООО «ИСТК» Олег Степанов.**

- Олег Анатольевич, ваша компания не один год является одним из крупнейших дистрибьюторов техники KOMATSU. Расскажите, как выстраиваются ваши партнерские взаимоотношения с производителем?

- Наша компания работает на рынке поставок дорожно-строительной и складской техники KOMATSU уже более 17 лет. За это время мы выросли в компанию со штатом более 900 сотрудников и построили региональную сеть из 17-ти филиалов в городах России и центральным офисом в Москве. Хочу заметить, что на текущий момент ООО «ИСТК» - это единственный 100% российский дистрибьютор ООО «Комацу СНГ» и крупнейший по объему продаж в России и странах СНГ. За время работы компании мы поставили около 10 000 единиц дорожно-строительной, горной и складской техники KOMATSU. Такие результаты стали возможными во

многом благодаря тесному партнёрскому сотрудничеству с производителем.

- В России принято считать, что японская техника – это символ качества и надежности. Как оценивают KOMATSU ваши покупатели?

- В России любят японскую технику. История KOMATSU в России началась еще со времен СССР, когда в 70-х годах прошлого века в страну стали поступать бульдозеры, трубоукладчики, карьерные экскаваторы и другая, наиболее востребованная в то время техника, не имеющая отечественных аналогов. Некоторые машины из числа первых поставок продолжают работать и по сей день. Вся поставляемая нами дорожно-строительная, горная техника, а также подъемно-транспортное оборудование KOMATSU отличается высокой надежностью, эффективностью, обладает высокой износостойкостью и неприхотливостью, что

очень подходит для реализации задач любой сложности в суровых условиях российских регионов. Среди наших клиентов крупнейшие строительные подрядчики России – АО «Стройтрансгаз», ООО «Стройгазконсалтинг», ООО «Стройгазмонтаж», а также ПАО «Транснефть», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Северсталь», АК «Алроса», ОК «Русал», ООО «Велестрой», ООО «Трансстроймеханизация», ГК «Деловые линии», АО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» и многие другие.

- Какая техника KOMATSU пользуется особенной популярностью в России?

- По большому счету, вся линейка техники, поставляемая KOMATSU, пользуется большой популярностью. Компания KOMATSU LTD является ведущим в мире производителем дорожно-строительной, горной, подъемно-транспортной техники и самосвалов большой вместимости. Однако, есть и бесспорные лидеры – это трубоукладчики,

экскаваторы, бульдозеры, карьерные самосвалы, вилочные погрузчики с двигателями внутреннего сгорания.

- В чем вы видите основные конкурентные преимущества данной техники?

- Если говорить о преимуществах, то практически только у KOMATSU есть техника в температурном исполнении до -50°C , что предполагает производство техники с более мощными стартерами, генераторами, обогревателями кабин, предпусковыми подогревателями, аккумуляторами большей емкости, кабин с двойным остеклением, защитными кожухами для двигательных отсеков, специальных морозостойких уплотнений и РВД. Естественно, такая техника крайне востребована в нашей стране

Нельзя не сказать о качестве техники. Техника KOMATSU – японская техника, это само по себе уже означает достойный уровень, несмотря на то, что производится она для России и в Японии, и в КНР, и в Германии, и в Италии. 95% деталей техники производится заводами компании KOMATSU, что еще раз подтверждает высочайший уровень качества. Техника очень производительная, экономичная, надежная, удобна в эксплуатации, имеет отличные эргономические характеристики. В качестве примера могу привести следующий факт. У некоторых производителей гусеничных экскаваторов управление осуществляется компьютером. В гидравлической системе установлены электронные датчики, которые дают сигнал компьютеру. В экскаваторах KOMATSU установлены гидравлические компенсационные и контрольные клапаны. При выходе электроники из строя у других производителей (что при сильных морозах, перепадах температур, вибрации при работе с навесным оборудованием и т.д. может случаться часто) блокируется работа техники, в KOMATSU управление осуществляется так называемой системой типа «гидравлический мозг», которая не блокирует работу техники при отказе электроники. А при нормальной работе техники, при любой нагрузке двигатель не глохнет, не надо увеличивать или уменьшать обороты двигателя.

Плюс одновременно можно работать всеми рабочими органами. Все это – для достижения максимальной эффективности работы и надежности техники. Понятно, что такая техника не может быть самой дешевой, чудес не бывает, но самые большие потери покупатели несут, как правило, при простое машин.

Есть и преимущества, которые клиент получает при покупке техники KOMATSU именно в нашей компании. Мы можем обеспечить целый комплекс услуг, можем работать по системе трейд-ин, возможны рассрочки платежа, аренда, лизинг и др. Практически со всеми, кто к нам обратился, мы находим взаимопонимание. Поэтому приглашаем всех к сотрудничеству.

- С учетом огромного парка техники KOMATSU в России, как осуществляется сервисная поддержка?

- На правах официального дистрибьютора мы осуществляем сервисную поддержку всей техники в рамках территорий дистрибуции. ООО «ИСТК» обладает крупнейшим в Европе центром технической поддержки «Обухово» и складом запасных частей KOMATSU, разветвленной сетью сервисных центров в городах России, таких как: Санкт-Петербург, Ухта, Ярославль, Нижний Новгород, Белгород, Краснодар, Уфа и др. Выездные бригады высококвалифицированных специалистов осуществляют техническое обслуживание и текущий ремонт техники, кроме того мы проводим обучение операторов и механиков. Именно благодаря такой серьезной технической базе и огромному опыту ООО «ИСТК» уполномочено компанией KOMATSU LTD на сервисное сопровождение техники KOMATSU на целом ряде инфраструктурных проектов федерального значения. Крупнейшие из них – строительство газопроводов «Северный поток» («Nord Stream»), «Сила Сибири», «Южный поток» и «Ухта-Торжок», Бованенковское НГКМ, нефтепроводов «Восточная Сибирь – Тихий Океан» и «Куюмба-Тайшет», реализованных компанией «Транснефть».

- Где находятся производственные площадки техники KOMATSU, поставляемой на российский рынок?

- Компания KOMATSU имеет многочисленные производства во многих странах мира, в том числе в России, что позволяет существенно сократить стоимость производства техники и уменьшить затраты на доставку ее потребителям. В июне 2010 года начал работать завод KOMATSU в Ярославле («Комацу Мэнфэчуринг Рус») – самый большой по площади из уже существующих заводов компании KOMATSU по производству экскаваторов и самосвалов.

Производственная мощность завода – до 3000 единиц в год (экскаваторы и самосвалы), которые поставляются на строительные объекты по всей России. Благодаря наличию производства в России, удалось сократить сроки поставки техники. Не надо забывать, что завод — это еще и рабочие места для сотен рабочих, налоги в государственный бюджет. Этим мы обязаны компании KOMATSU, осуществляющей инвестиции в российскую экономику, а также представителям различных государственных структур и региональных структур Ярославля, которые принимали участие в планировании и создании предприятия.

Наши собственные планы развития также неразрывно связаны с Ярославской областью. Мы планируем усилить свое присутствие в регионе. Сейчас мы готовимся к строительству собственного крупного сервисного центра. Новая база ИСТК в Ярославле станет крупным региональным центром, задача которого быть еще ближе к клиентам, предлагать более качественные услуги сервиса и прочей поддержки. База будет включать современный офисный центр и большую сервисную зону, в которой можно будет проводить любые виды технического обслуживания и ремонта техники KOMATSU.

Большое внимание будет уделено поддержке крупных нефтегазовых проектов в Ярославской и Вологодской областях, где есть большая концентрация техники KOMATSU. Проект является важным и для региона, благодаря дополнительным рабочим местам и масштабным инвестициям, которые компания ИСТК реализует в 2018-2019 гг.



KOMATSU: JAPANESE QUALITY AT RUSSIAN CONSTRUCTION SITES



Since the 1970s, the **KOMATSU** technique has been a long-standing and reliable partner of Russian builders. It repeatedly showed itself from the best side at the most extreme construction sites of the USSR and Russia. And in this case "Japanese quality means reliability" are not just words. Almost 20 years, the main distributor of Komatsu equipment in Russia and CIS countries is ISTK LLC. **About the secrets of the popularity of Japanese cars told us the general director of LLC "ISTK", Oleg Stepanov.**

- Oleg Anatolyevich, your company has been one of the largest distributors of KOMATSU equipment for more than one year. Could you tell us how your partner relationships are?

- Our company delivers road-building and warehouse equipment of KOMATSU for more than 17 years. During this time, we grew up into a company with more than 900 employees and built a regional network of 17 branch offices in Russia's cities with central office in Moscow. I want to notice that at the moment, ISTK LLC is the only 100% Russian distributor of KOMATSU CIS, and the largest in terms of sales in Russia and CIS countries. During the company's work, we supplied about 10,000 of KOMATSU road-building, mining and warehouse equipment units. Such results were made possible due to close partnership with the manufacturer.

- In Russia, it is considered that Japanese technology is a symbol of

quality and reliability. How do your customers evaluate Komatsu?

- Russia loves Japanese technology. The history of KOMATSU in Russia began from the time of the USSR, when in the 70s of the last century bulldozers, pipe layers, quarry excavators and other equipment, most popular at that time, did not have domestic counterparts. Some cars, from among the first deliveries, continue to work up to this day. All our road-building, mining equipment, as well as lifting and transporting equipment of KOMATSU is characterized as highly reliable, efficient, highly resistant and unpretentious. This makes it suitable for tasks of any complexity in the harsh conditions of Russian regions. Among our clients, Russia's largest construction contractors are Stroytransneftegaz, Stroygazconsulting, Stroygazmontazh, and PJSC Transneft, PJSC NK Rosneft, PJSC Severstal, ALROSA, OK Rusal, LLC

Velesstroy, LLC Transstroyemkhanizatsiya, GC Business Lines, JSC EUROCEMENT Group and many others.

- Which Komatsu equipment is the most popular in Russia?

- Generally, the entire line of equipment supplied by KOMATSU is very popular. KOMATSU LTD is the world's leading manufacturer of road construction, mining, handling equipment and heavy-duty dump trucks. However, there are also undisputed leaders - pipe layers, excavators, bulldozers, quarry dump trucks, forklift trucks with internal combustion engines.

-What is in your opinion the main competitive advantage of this technology?

- If we talk about the benefits, then practically only KOMATSU can work by the temperatures up to -50C. It requires for the equipment to have powerful starters,

generators, cabin heaters, preheaters, larger capacity batteries, double glazed cabins, protective casings for motor compartments, special cold-resistant seals and other specific parts. Naturally, such machinery is extremely demanded in our country.

It is impossible not to say about the quality of enginery. KOMATSU equipment means Japanese technology, which already means a decent level, despite the fact that it is produced for Russia in Japan, China, Russia, Germany and Italy. 95% of the equipment is manufactured by KOMATSU itself, which once again confirms the highest level of quality. The machinery is very productive, economical, reliable, convenient in use, has excellent ergonomic characteristics. As an example, I can cite the following fact. Some crawler excavators are controlled by computer. There are electrical sensors in the hydraulic system and they give a signal to the computer. KOMATSU excavators have hydraulic compensating and control valves. When the other manufacturers electronic fails (which can occur frequently by severe frosts, temperature changes, vibrations when working with attachments, etc.), the equipment is blocked. In KOMATSU control is performed by the so-called «hydraulic brain» system, which does not block the work of machinery by electronic failure. And in normal conditions, under any load the engine does not stall, there is no need to increase or decrease the engine speed. At the same time you can work with all working bodies. All this is made to achieve maximum efficiency and reliability of the equipment. It is clear that such a machinery cannot be the cheapest, there are no miracles, but buyers usually suffer, when machines are idle.

There are also advantages that the client

receives when buying KOMATSU equipment in our company. We can provide a whole range of services; trade-in system, installment payments, leasing, etc. are possible. We can find understanding with almost anyone who contacts us. Therefore, we invite everyone to cooperate.

- Considering the huge fleet of KOMATSU equipment in Russia, how do you provide service?

- As an official distributor, we provide support for all equipment within the distribution territories. ISTK LLC owns technical support center «Obukhovo», the largest in Europe, a warehouse of spare parts of KOMATSU, a branched network of service centers in Russian cities such as in St. Petersburg, Ukhta, Yaroslavl, Nizhny Novgorod, Belgorod, Krasnodar, Ufa, etc. We also do have teams for in-field work, which are completed with highly qualified specialists who carry out technical maintenance and current repair of equipment, conduct training for operators and mechanics. Due to such a serious technical base and great experience that ISTK LLC has, it is authorized by KOMATSU LTD to provide service support for KOMATSU equipment on a number of federal infrastructure projects. The largest of them are the construction of the Nord Stream, the Siberian Power, the South Stream and Ukhta-Torzhok gas pipelines, the Bovanenkovskoye oil and gas condensate field, the Eastern Siberia-Pacific Ocean oil pipeline and the Kuyumba-Taishet oil pipeline, implemented by the company «Transneft».

- Where are the production sites of KOMATSU equipment which has to be delivered to the Russian market?

- KOMATSU company has numerous production facilities in many countries of the

world, including Russia, which reduces the cost of production of machinery and also the cost of shipping it to consumers significantly. In June 2010, the KOMATSU LTD. in Yaroslavl (Komatsu Manufacturing Rus) began its work. It the largest of the existing KOMATSU factories for the production of excavators and dump trucks.

The production capacity of the facility is up to 3000 units per year (excavators and dump trucks), which are supplied to construction sites throughout Russia. Thanks to the availability of production in Russia, it was possible to shorten the delivery time of equipment. We also have to remember that the factory is a workplace for hundreds of workers, gives taxes to the state budget. We are grateful to KOMATSU for investing in Russian economics, as well as to representatives of various governmental structures and regional structures of Yaroslavl, who took part on the planning and establishing of the enterprise.

Our own development plans are also inextricably linked with the Yaroslavl region. We plan to strengthen our presence there. Now we prepare to build our own service center. The new ISTC base in Yaroslavl will become a major regional center, whose task includes being even closer to customers, offering better services and support. The base will include a modern office center and a large service area where it will be possible to conduct any kind of maintenance and repair of KOMATSU equipment.

Much attention will be paid to support of large oil and gas projects in the Yaroslavl and Vologda regions, since there is a large concentration of KOMATSU equipment. This project is important for the region, due to additional jobs and large investments that ISTC will implement in 2018-2019.



ТЕХНИКА С НАЦИОНАЛЬНЫМ КОЛОРИТОМ И ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ



«Русская механика» - предприятие с историей, точнее, с традициями, специализирующееся на производстве снегоходов и квадроциклов. Кто из нас не слышал о снегоходе «Буран» - покорителе таежных лесов, верном друге народов Севера? За 46 лет он прошел несколько модификаций, следуя веяниям времени, но главное, что в нем осталось неизменным, это качество и надежность. Предприятию удалось без особых потерь пережить экономический спад, вызванный санкциями. Здесь до сих пор актуальны стенгазеты про производственные успехи работников, отличающихся чувством товарищества и взаимовыручки. Сегодня «Русская механика» создает новые модели техники, ориентированные на экспорт. В феврале стартовало серийное производство нового снегохода на платформе из алюминиевых сплавов RM Vector 551i, при этом и снегоход «Буран» по-прежнему остается популярным. **Генеральный директор АО «Русская механика» Леонид Можейко – о деятельности предприятия.**

- Леонид Чеславович, название вашей компании громко говорит само за себя. Какие ассоциации оно вызывает у потребителей вашей продукции?

- Нам повезло с названием, потому что «Русская механика», на мой взгляд, несет в себе гораздо больший смысл, нежели названия-аббревиатуры. Сущность нашего бренда – это русский характер, закаленный суровыми зимами, и, конечно, его противоречивость, потому что, с одной стороны, мы крайне трудолюбивый народ. Но с другой – любим рисковать, в какой-то мере являясь фаталистами. Это значит, что русский человек хорошо приспособлен к меняющимся условиям и обладает способностью адаптироваться в суровых условиях. «Русская механика» сразу относит нас к известным – лучшим – традициям русского народа, к изобретениям и достижениям тульского Левши, нижегородского Ивана Кулибина. Надежность, простота, если хотите – суровость или приспособленность к суровым условиям – эти те ценности, которые разделяет наша компания, и мы стремимся к тому, чтобы эти ценности через наш продукт передавались потребителям.

- Снегоходы торговой марки «Буран» воплотили в себе все эти качества?

- Мы обладатели бренда «Буран», который вот уже почти полвека успешно присутствует на рынке спецтехники и по-прежнему пользуются повышенным спросом, несмотря на то, что на российском рынке появляются подобные предложения и других компаний.

Наш снегоход «Буран» представлен несколькими моделями. Это снегоход, построенный на двухгусеничной платформе, его несущая конструкция предполагает одну лыжу и гусеницы, что придает изделию особые характеристики и высоко ценится жителями Крайнего Севера, Дальнего Востока – там, где нужна простота, надежность. Таежные охотники считают наши «Бураны» лучшими среди снегоходов, благодаря их повышенной проходимости, маневренности в условиях таежного леса.

- Верность традициям – это одна сторона медали. Но ведь крайне важно развиваться, осваивать новые горизонты...

- Вы правы. Именно поэтому мы не только традициям верны, но и уделяем особое внимание новациям. Много сил, внимания, знаний и средств мы тратим на развитие нашей технологической базы, на развитие компетенций в области конструирования, проектирования, эффективного производ-

ства. Сегодня основная наша клиентская база – жители наших северных регионов, много снегоходов используют в Верхнем Поволжье. Есть корпоративные клиенты крупных энергетических компаний, в сфере газо- и нефтетранспортировки. Мы являемся единственным государственным поставщиком для Минобороны, МЧС. Поэтому мы работаем над совершенствованием техники с учетом опыта эксплуатации у таких серьезных потребителей.

- Не могу не вспомнить расхожее выражение «что русскому хорошо, то иностранцу смерть»... Как удачно вам удается выдерживать натиск конкуренции?

- Мы предпринимали определенные действия, направленные на покорение скандинавского рынка спецтехники. И вы знаете, не остались незамеченными. Если можно так выразиться – заставили поволноваться конкурентов, пытаясь работать на тех рынках, которые традиционно считались рынками других производителей.

Да, мы не такие крупные по масштабам производства, как BRP или Polaris, или Yamaha, однако с нашей продукцией знакомы не только в России, но и далеко за ее пределами. И мы намерены развивать наше

присутствие за рубежом, готовы и открыты к сотрудничеству, к расширению широких кооперационных связей. Дело в том, что снегоходы – достаточно дорогой продукт, а партнерские отношения с нашими потенциальными конкурентами, на мой взгляд, будут способствовать снижению себестоимости. От этого выиграют все – и потребитель, и производитель.

- После того, как на нас были наложены экономические санкции, страна взяла курс на импортозамещение. Вы прорабатывали стратегию развития, исходя из этих реалий?

- Безусловно. Стремительное падение рубля по отношению к иностранным валютам сказалось на нашем производстве достаточно серьезно, поскольку мы определенные агрегаты закупали за рубежом. Но одновременно с желанием удержаться на плаву пришло понимание, что трудные экономические условия потребуют от нас конкретных действий, чтобы нивелировать возникшие риски. В частности, мы очень жестко подошли к собственной ценовой политике. Понимая, что реальные доходы у населения снижались, соответственно, покупательская способность падала, мы провозгласили принцип: все инфляционные процессы оставить внутри компании и продавать продукцию по фиксированным ценам, которые были установлены в начале 2016 года. Во второй половине 2016 года ситуация стабилизировалась, градус беспокойства снизился. А мы, благодаря устойчивой ценовой политике, не только сдержали падение объемов продаж, но и смогли их увеличить в 2016 году на 13%. Та же динамика сохранилась и в 2017 году. За счет режима внутренней экономии удалось сократить так называемую группу постоянных рас-

ходов и повысить производительность труда. В результате возросла рентабельность. В прошлом году рентабельность собственного капитала составила 27% - это очень высокий показатель для машиностроительных предприятий, дающий нам возможность думать о дальнейшем развитии.

Вторая наша стратегия – изменение географии продаж. Мы вдруг осознали, что Скандинавия географически гораздо ближе к нам, чем Дальний Восток, и при правильно выстроенной маркетинговой политике есть все шансы заполнить второй по емкости рынок продукцией нашего предприятия.

- А как отреагировал коллектив на принятые меры? Отразились ли они на людях?

- В то время как вокруг царило настроение уныния, в нашем коллективе удалось сохранить оптимизм. Люди – это наш основной ресурс. Не станки и не технологические тренды позволяют добиться успеха, а именно люди, работающие на производстве.

Мы очень не любим расставаться с людьми, потому что каждый проработавший у нас человек уносит с собой часть нашей культуры, истории. И эти потери всегда заметны. Поэтому, следуя нашей кадровой политике, мы выполняем главные обязанности работодателя и следим за соответствием условий работы трудовому договору, своевременно проводим индексацию заработной платы и имеем работающую систему поощрений сотрудников, исходя из квалификаций и трудовых результатов. Это сложная трудоемкая система оценки персонала, большая кропотливая работа, но на нее не стоит жалеть сил, потому что она дает свои результаты. В результате мы имеем слаженный коллектив высокопрофессиональных специалистов. Специфика же на-

шего производства требует дисциплины, стабильности и стандартизованных процедур.

- А как выглядит структура вашего предприятия?

- У нас есть заготовительный цех, который перерабатывает первичные материалы, листовую сталь или алюминиевые профили различной конфигурации. Очень серьезный цех мехобработки, где производятся детали для сборки двухтактных двигателей. Не менее серьезное технологическое направление – роботизированная сварка. Далее – большой прессово-штамповочный цех с огромным количеством оснастки. У нас есть участок термопластавтоматов для изготовления пластмассовых деталей.

Особая гордость – опытно-испытательный участок, оборудованный большим количеством различных стендов, в том числе моторными. Опытная команда испытателей ежедневно испытывают новую технику.

В целом у нас около 800 человек персонала, из них более 400 человек – производственный персонал, около 100 человек – инженерно-технический персонал, остальные – это различные службы, включая маркетинг, экономические службы. Например, в службе директора по качеству работает в общей сложности 60 человек, из них 45 конструкторов и испытателей.

- Вы смогли на 2,5 месяца раньше исполнить госконтракт с Минобороны, с начала 2018 года уже защитили сертификат соответствия. Работать на опережение – ваш принцип?

- С одной стороны – принцип. С другой – стратегия. С третьей – абсолютная необходимость. У нас просто нет выбора: только работа на опережение позволяет добиваться успеха.

**Акционерное общество
«Русская механика»**

Бесплатная информационная
линия **+7 800 700 29 33**

Звонок бесплатный.

Колл-центр работает круглосуточно.

Юридический и почтовый адрес
**152914, Россия, Ярославская обл.,
г. Рыбинск, ул. Толбухина, д.22**

снегоход **RM VECTOR 551 i**

TECHNIQUE WITH NATIONAL COLOR AND EXPORT POTENTIAL



"Russian mechanics" is an enterprise with a history, and traditions, specializing in the production of snowmobiles and ATVs. Who has not heard about the snowmobile "Buran" - the conqueror of the taiga forests, the faithful friend of the peoples of the North? For 46 years it has undergone several modifications, following the trends of the times, but the main thing that it has remained unchanged is the quality and reliability. The enterprise managed to survive without any special losses the economic recession caused by sanctions. Here, wall newspapers about the production successes are still popular with the workers who are distinguished by a sense of comradeship and mutual assistance. Today, "Russian mechanics" creates new models of technology, focused on exports. In February, the mass production of a new snowmobile on the platform of aluminum alloys RM Vector 551i started, but the snowmobile "Buran" - still remains popular. **General Director of JSC "Russian mechanics" Leonid Mozheiko - told us about the activities of the enterprise.**

- Leonid Cheslavovich, the name of your company speaks loudly for itself. What associations does it cause for the consumers?

- We were lucky with the name, because «Russian mechanics», in my opinion, carries a much greater meaning than the abbreviations. The essence of our brand is the Russian character tempered by the harsh winters, and, of course, its inconsistency, because, on the one hand, we are an extremely hard-working people. But on the other - we like to take risks, to some extent being fatalists. It means that the Russian person is well adapted to changing conditions and has the ability to adapt in harsh conditions. «Russian mechanics» immediately refers us to the well-known - the best - traditions of the Russian people, to the inventions and achievements of the Tula Lefty, Nizhny Novgorod Ivan Kulibin. Reliability, simplicity, rigor or adaptability to the strict conditions - these are the values that our company shares, and we are striving to ensure that these values are passed through our product to the consumers.

- Have the Snowmobiles «Buran» realized all these qualities?

- We are owners of the brand «Buran», which has been successfully presenting on the special machinery market for almost half a century and

we are still in high demand, despite the fact that there are similar offers and other companies on the Russian market.

Our snowmobile «Buran» is represented by several models. This snowmobile is built on a two-track platform, its supporting structure has one ski and caterpillars, and it gives the original characteristics and it is highly appreciated by residents of the Far North and the Far East - where simplicity and reliability are needed. Taiga hunters consider our «Burans» to be the best among snowmobiles, thanks to their increased patency, maneuverability in the taiga forest.

- Loyalty to the traditions is one side of the coin. But it is extremely important to develop, to master new horizons ...

You're right. That is why we are not only faithful to traditions, but also pay special attention to innovations. We spend a lot of effort, attention, knowledge and resources on the development of our technological base, on the development of competences in the field of design, construction and efficient production. Today our main customer base is residents of our northern regions, many snowmobiles are used in the Upper Volga region. There are corporate clients of large energy companies in the field of gas and oil transportation. We are the

only state supplier for the Ministry of Defense, the Ministry of Emergency Situations. Therefore, we are working on improving the technology, taking into account the operational experience of such serious consumers.

- The popular phrase « Russian man's meat is foreign man's poison» comes to my mind... How successfully do you manage to cope with the competitors onslaught?

- We have taken some certain actions aimed at conquering the Scandinavian market of special machinery. And you know, did not go unnoticed. If I may say so, the competitors were worried, by trying to work in those markets that were traditionally considered to be markets of other producers.

Yes, we are not such large-scale production as BRP or Polaris, or Yamaha, but our products are familiar not only in Russia, but also far beyond its borders. And we intend to develop our presence abroad, ready and open to cooperation, to expand cooperation broads. The matter is that snowmobiles are rather expensive product, and partner relations with our potential competitors, in my opinion, will help to reduce the cost price. Everyone will benefit from this - both the consumer and the producer.

- After we were imposed the economic

sanctions, the country took the policy of import substitution. Have you worked out a development strategy based on these realities?

- Of course. The fall of the ruble against foreign currencies affected our production quite seriously, because we bought some aggregates abroad. But with the desire to stay afloat, it has become clear that difficult economic conditions will require us to take concrete actions in order to level out the risks that have arisen. In particular, we paid all the attention to our own pricing policy. Realizing that the population incomes were declining, so the purchasing power was falling, we proclaimed the principle: all the inflation processes are left inside the company and sell products at fixed prices, which were set, for example, at the end of 2015. In the second half of 2016, the situation was stabilized, people's sense of danger were decreasing. And we, thanks to a stable pricing policy, not only kept the sales volume down, but also managed to increase them by 13% in 2016. The same dynamics persisted in 2017. It was possible to reduce the so-called group of constant expenses and increase labor productivity. As a result, profitability was increased. Last year, the profitability of the capital amounted 27% - a very high figure for machine-building enterprises, giving us the opportunity to think about further development.

Our second strategy is to change the

geography of sales. We suddenly realized that Scandinavia is geographically much closer to us than the Far East, and with the right built marketing policy, there are all chances to fill the second market with the products of our enterprise.

- And how did the staff react to the taken measures? Have they affected people?

- While there was gloom around us, our team managed to keep optimism. People are our main resource. Machines or technological trends do not make it possible to succeed, people working in production do it!

We do not like to part with people, because every person who has worked with us takes away a piece of our culture and history. And these losses are always noticeable. Therefore, we follow the personnel policy, we carry out the main duties of the employer and monitor the compliance of the employment contract terms, timely conduct wages indexation and try to reward the employees. This is a complex labor-intensive system for evaluating staff, but it gives great results. Eventually, we have a well-coordinated team of high-performed specialists. The specificity of our production requires the strict discipline, stability and standardized procedures.

- What does the structure of your enterprise look like?

- We have a preparatory department that processes some primary materials, steel sheets

or aluminum profiles of various configurations. There is a mechanical restoration department, where the parts for assembling two-stroke engines are produced. No less serious technological direction is robot welding. Next is a large press-stamping department with a huge number of rigging. We have a section of injection molding machines for the manufacture of the plastic parts.

Our pride is the experimental test section, equipped with a large number of different stands, including motor ones. Experienced team of testers daily test new equipment.

In general, we have about 800 people, of which more than 400 people are production personnel, about 100 people are engineering and technical personnel, the others are from various services, including marketing and economic departments. For example, almost 60 people work with the director of quality and 45 of them are designers and testers.

- You were able to execute a state contract with the Ministry of Defense for 2.5 months earlier and since the beginning of 2018 you have already got a certificate of conformity. To work in advance is your principle?

- On the one hand, yes, it is! On the other - it is the strategy. Moreover, it is an absolute necessity. We do not have a choice: only advancement leads to success.



**Joint stock company
«Russian mechanics»**

Free information line

+7 800 700 29 33

The call is free.

The call center is open around the clock.

Legal and postal address

**152914, Russia, Yaroslavl'skaya obl.,
Rybinsk, street of Tolbukhin, d. 22**

СОВРЕМЕННОЕ ПРИБОРОСТРОЕНИЕ НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ СТРАНЫ И ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА



Акционерное общество «Рыбинский завод приборостроения» - одно из ведущих предприятий отечественной радиопромышленности.

Начав шесть десятилетий назад с производства простейших электроизмерительных приборов, завод в результате совершенствования технологий, интенсивной производственной деятельности и опытно-конструкторских работ перешёл к выпуску бортового радиоэлектронного оборудования для военных и гражданских самолётов и вертолётов, изделий аэрокосмического назначения.

На предприятии создаётся конкурентоспособная высокотехнологичная радиоэлектронная техника, отвечающая требованиям и тенденциям современного приборостроения:

- *авиационное радионавигационное оборудование;*
- *радиолокационные и радиотелеметрические системы;*
- *аппаратура усиления мощности в со-*

ставе комплексов загоризонтной радиолокации;

• *средства измерений, сбора и обработки информации при проведении пусков ракет и ракет космического назначения;*

• *орбитальные средства, бортовые системы и элементы конструкции космических аппаратов.*

Предприятие работает по лицензиям Федеральной службы по оборонному заказу на разработку, производство и ремонт вооружения и военной техники и Федерального космического агентства на осуществление космической деятельности.

В 2000-е годы начинается и успешно развивается сотрудничество предприятия с ОАО «НПК «Научно-исследовательский институт дальней радиосвязи» по созданию принципиально нового и сложнейшего вида продукции - устройств усиления мощности для радиолокационных систем загоризонтной радиолокации.

На предприятии начат серийный выпуск пружинного протектора, предназначенного

для крепления силового кабеля электрогрузного насоса в нефтяных скважинах.

Освоено производство пневматического привода со струйным двигателем, и результат: золотая медаль и диплом «Гарантия качества и безопасности» Международного конкурса «Национальная безопасность» за впервые созданное в арматуростроении экологически безопасное устройство, предназначенное для комплектования шаровых кранов на газонефтепроводах.

Разработано индивидуальное водоочистное устройство «Фильтр-фляга». Уникальное изобретение награждено дипломом II степени московской выставки «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции» и дипломами международных салонов в Женеве и Париже.

В соответствии с Указом Президента РФ от 28 апреля 2004 года в целях обеспечения приоритетного развития ключевых технологий радиостроения, радиолокационных средств и систем разведки и управления наземного, авиационного и космического базирования в интересах обороны и экономики страны Ры-

бинский завод приборостроения включён в состав ОАО «Концерн радиостроения «Вега».

В этот период заводом начат серийный выпуск нового изделия «Приёмответчик», предназначенного для приёма, преобразования и передачи СВЧ-сигналов, а также излучения ответных радиоимпульсов в миллиметровом диапазоне волн, расширяется сотрудничество с ОАО «Российские космические системы» в части создания орбитальных бортовых систем и элементов конструкции космических аппаратов.

По заказу Федеральной службы России по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды в рамках госконтракта с Российским авиационно-космическим агентством разработан и изготовлен радиочастотный масс-спектрометр, предназначенный для измерений массового состава верхней атмосферы для использования в составе геоло-геофизического аппаратного комплекса.

В 2008-2010 годах ОАО «РЗП» в рамках выполнения госконтракта освоил выпуск нового изделия - устройства преобразования входных аналоговых телеметрических сигналов в цифровой эквивалент для телеметрических систем.

В 2011 году освоен выпуск перспективного изделия «Приемопередатчик СО-96». Начато серийное производство инновационной материалоемкой продукции: установок для выращивания кристаллов искусственного сапфира «Апекс-М» и «Апекс-250», а также изготовление энергосберегающих светодиодных светильников типа «Армстронг».

В 2011-2013 годах выполнены работы по разработке технологии создания облегченных паяно-клееносварных конструкций для волноводно-щелевых антенно-фидерных устройств автономных навигационных систем управления движением, бортовыми комплексами связи и средствами радиолокации ави-

ационного и космического базирования на основе существующих и перспективных алюминиевых сплавов повышенной прочности.

В соответствии с Указом Президента РФ №20 от 14.01.2014 ОАО «Рыбинский завод приборостроения» вошел в состав Государственной Корпорации «Ростехнологии».

В этом же году предприятием было освоено новое перспективное направление, заключающееся в изготовлении субмодулей в составе комплекса активной защиты боевой платформы «Армата», на платформе которой могут базироваться разные боевые машины, но в зависимости от необходимости все они имеют общие элементы, в том числе систему активной защиты «Афганит».

Система «Афганит» представляет собой уникальный комплекс, который обеспечивает защиту машин семейства «Армата» и, кроме того, берет на себя роль разведывательной радиолокационной станции. Рыбинский завод приборостроения стал одним из исполнителей субмодулей «Афганит», а также производителем волноводных фильтров и распределителей СВЧ, входящих в модуль приема и передачи зондирующих сигналов.

Рыбинский завод приборостроения участвует в изготовлении одного из важнейших узлов самолета А-100 «Премьер» блока Б1-11М.

Блок Б1-11 М, входящий в состав бортового комплекса, для РЗП – абсолютно новое изделие, в том числе технологически. Для его производства специалистам предприятия пришлось освоить технологии обработки крупногабаритных деталей, использовать новые для предприятия материалы.

Изделия для оборонной промышленности, как и в годы становления предприятия, являются основными в номенклатуре Рыбинского завода приборостроения на современном этапе его развития. Но заводом

ведется постоянный поиск возможностей производства продукции гражданского назначения.

В тесном сотрудничестве с АО «Межрегиональная клиника микрохирургии глаза Александра Тихова» (г.Ярославль) Рыбинский завод приборостроения в 2017 году успешно завершил опытно-конструкторские работы по изготовлению уникального образца мобильной малогабаритной системы «OLIMP – 2000/213», предназначенной для рефракционной хирургии и хирургии глаукомы с применением технологии твердого лазера.

В октябре 2017 года мобильная система была представлена на 18-м Всероссийском Конгрессе катаральных и рефракционных хирургов и получила положительные отзывы врачей-офтальмологов.

Изделия для медицинской промышленности на заводе считают перспективным направлением и основным ориентиром в плане освоения и производства гражданской продукции.

В 2017 году на предприятии разработали макет беспроводного кардиомонитора. Эта аппаратура, по габаритам и функциям напоминающая флеш-карту, позволяет записывать сердечный ритм пациента в течение заданного периода времени. Затем информация с кардиомонитора при помощи компьютера считывается лечащим врачом. Такой кардиомонитор, в отличие от традиционного, не будет доставлять пациенту никаких неудобств – благодаря компактности и отсутствию проводов. Сейчас завод готовит опытные образцы беспроводного кардиомонитора для прохождения процедуры сертификации.

В общей сложности в 2017 году доля инновационной продукции в общем объеме предприятия составила более 60%.



MODERN INSTRUMENTATION FOR THE INTERESTS OF THE COUNTRY AND HUMAN HEALTH



Joint-stock company «Rybinsk factory of instrumentation» is one of the leading enterprises of the domestic radio industry. They started six decades ago with the production of the simplest electrical devices. As a result of improvements and the intensive production technology, the plant turned to production of avionics for military and civil aircraft and helicopters and components for the aerospace industry.

The company creates competitive, high-tech electronic equipment that meets the requirements and trends of modern instrumentation:

- the aircraft radio navigation equipment
- the radar and telemetry systems
- the instrument of power amplification in the complex composition with the-horizon radar
- the arsenal for measuring, collecting and processing of the information for launching missiles and space rockets;
- the orbital arsenal, the onboard systems and design elements of the spacecraft.

The company operates under license of the Federal service for defense order for the development, production and repair of the military equipment of the Federal space Agency for the implementation of space activities.

In 2000 the successful development cooperation with enterprises of JSC «NPK «Scientific research Institute of distant radio communication» was started! They were creating a fundamentally new and complex product - the device for power amplification for the over-the-horizon radar systems. The serial production of the spring protector, intended for fastening the power cable of an electric submersible pump in oil wells, was started. The production of pneumatic actuator with jet engine was mastered, and as a result: a gold medal and Diploma «Guarantee of quality and safety» of the International competition «The National safety» for the first time created in valve the environmentally safe device for the picking of ball valves for oil and gas pipelines.

Developed individual water treatment device, «the Filter flask». The unique invention was awarded with the II degree Diploma of the Moscow exhibition «High technologies. Innovations. Investments» and Diplomas of International exhibitions in Geneva and Paris.

In accordance with the presidential decree of 28 April 2004, to ensure the priority of the key development technologies in radio engineering, radar equipment and exploration systems for controlling the ground, air and space basements, the «Rybinsk factory of instrumentation» in the interests of defense and economy was included in the JSC Radio engineering Corporation «VEGA». At that time the plant launched the serial production of a new product «Transponder», which is intended for reception, conversion and transmission of microwave signals and radiation response of the radio pulses in the millimeter wave band, and expanding the cooperation with OJSC «Russian Space Systems» in

creating of the orbital on-board systems and elements of the spacecraft. According to the state contract with the Russian aviation and space Agency, by the order of the Russian Federal service for Hydrometeorology and environmental monitoring, the Radio Frequency Mass Spectrometer for measurements of the mass composition of the upper atmosphere for use in the composition of geolo-geophysical hardware was designed and manufactured.

In 2008-2010 OJSC «RZP» in the framework of the state contract produced a new product - the device that converts the analog input telemetry signal to a digital equivalent for telemetric systems.

In 2011 the plant launched the production of advanced products «Receiver WITH a-96». The mass production of innovative material-intensive products was started: systems for growing crystals of synthetic sapphire «APEKS-M» and «APEKS-250», as well as manufacture of energy-efficient led fixtures of type «Armstrong».

In 2011-2013, the work performed on the development of technology for creating lightweight Pano-cleanevery designs for waveguide-slot antenna-feeder devices Autonomous navigation traffic control systems, onboard communication systems and radar aviation and space-based on existing and perspective aluminum alloys with increased strength.

In accordance with presidential decree No. 20 dated 14.01.2014 «Rybinsk factory of instrumentation» joined to the State

Corporation «Rostehnologii». In the same year the enterprise mastered a new perspective direction, consisting in the manufacture of submodules in the active defense complex of the combat platform «Armata», on the platform of which different combat vehicles can be based, but depending on the needs, they all have common elements, including the system of active defense «Afghanit». The «Afghanit» system is a unique complex that provides protection for the Armata family vehicles and, in addition, assumes the role of reconnaissance radar. The Rybinsk Instrument Making Plant became executors of the submodules «Afghanit», as well as the manufacturer of waveguide filters and microwave distributors included in the module for receiving and transmitting sounding signals.

«Rybinsk factory of instrumentation» is involved in the manufacture of one of the most important components of the A-100 Premier aircraft of the B1-11M unit. Block B1 - 11 M, which is a part of the airborne complex, for RZP - is a completely new product, including technology. For its production, specialists of the enterprise had to master the technology of processing large-sized parts and used new for the enterprise materials. Products for the defense industry, as well as in the years of establishment of the enterprise, are the main ones in the nomenclature of the «Rybinsk factory of instrumentation» at the present stage of its development. But the plant is constantly looking for the new production

opportunities of the civilian products.

In close cooperation with the JSC «Interregional Eye Microsurgery Clinic Alexander Tikhov» (Yaroslavl), the «Rybinsk factory of instrumentation» in 2017 successfully completed the development operations of production a unique sample of the mobile small-sized system «OLIMP-2000/213», intended for refractive surgery and glaucoma surgery with using the solid laser technology. In October 2017, the mobile system was presented at the 18th All-Russian Congress of catarrhal and refractive surgeons and received a lot of positive reviews from ophthalmologists. The products for the medical industry at the plant are considered as a promising direction and the main reference point for the development and production of civilian products.

In 2017, the company developed a model of a wireless cardiac monitor. This equipment, in size and function similar to a flash card, allows recording the heart rhythm of the patient for a specified time period. Then the information from it is read by the attending physician with a computer. Such a cardiac monitor, unlike the traditional one, will not cause any inconvenience to the patient - thanks to the compactness and the absence of wires. Now RZP is preparing prototypes of a wireless cardiac monitor for passing the certification procedure.

In total, in 2017 the share of innovative products in the total volume of the enterprise was more than 60%.





ЯРОСЛАВСКИЙ РАДИОЗАВОД: технологии лидерства!

Выйти на мировой уровень производства радиоэлектронной аппаратуры и закрепить за собой лидерские позиции в области радиоэлектроники – вот основная цель Ярославского радиозавода.

65 ЛЕТ – НА СВЯЗИ!

За 65 лет работы в области создания средств связи Ярославский радиозавод из серийного завода советского образца, начавшего свой путь с изготовления самолетных радиостанций, превратился в уникальное многопрофильное производство радиоаппаратуры, комплексов и систем связи различного назначения: от солдатских абонентских радиостанций до бортовой аппаратуры связи и навигации космических аппаратов. Свыше 500 контрактов ежегодно, более 150 потребителей продукции, полтора десятка разработчиков с самыми разными требованиями, свыше 400 наименований радиотехнических изделий! Таков размах работ Ярославского радиозавода. Подобных многопрофильных универсальных радиотехнических производств, способных обеспечить в короткие сроки как освоение серийной продукции, так и изготовление единичных опытных образцов, в России, пожалуй, больше нет. За 20 лет здесь не сорвали ни одного контракта и наладили настолько тесную связь с непосредственным потребителем продукции, что получили возможность буквально «с колес», оперативно, корректно и безошибочно вносить необходимые изменения в конструкторскую документацию и технологию производства новых изделий.

На предприятии была сформирована уникальная гибкая система производства с осо-

бой внутренней структурой. Важнейшую роль в ней играет инженерная составляющая. Так, например, в подразделениях, занимающихся маркетингом и поиском заказов, работают специалисты с серьезной инженерной подготовкой, десятки конструкторов и технологов занимаются модернизацией выпускаемой продукции, доработкой изделий под конкретные требования заказчика в соответствии с условиями эксплуатации, а также сопровождением изделий на всем протяжении их «жизненного цикла» – от внедрения в производство до эксплуатации на местах.

Фактически на предприятии создана своя инженерная школа. Это ценнейшее достижение, которое позволило Ярославскому радиозаводу несколько лет назад приступить к разработке изделий собственными силами. Заказчики уже по достоинству оценили новую корабельную радиостанцию Р-620, мобильный сетевой узел связи для космодронов и мобильный комплекс радиосвязи фронтовой и армейской авиации.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

С 2006 года на Ярославском радиозаводе проводится программа модернизации. Была разработана серьезная поэтапная десятилетняя инвестиционная программа объемом свыше 2 млрд рублей. Принципиальным отличием подхода в инвестиционной деятельности ПАО «Ярославский радиозавод» явля-

ется то, что ставка делается на собственные инвестиции. Предприятие зарабатывает и вкладывает средства в свое развитие. Объемы сторонних, в том числе и государственных, вложений минимальны. Благодаря этой работе, были заложены основы реконструкции сборочного и механического производства и созданы технологии, на которые предприятие будет опираться еще долгие годы. Сейчас на радиозаводе действует новая инвестиционная программа, рассчитанная на период до 2020 года.

До конца 2018 года инвестиционная политика предприятия будет сконцентрирована на задачах создания целой цепочки уникальных производств, рассчитанных в основном на выпуск современной продукции космического назначения. Выполнение этой инвестиционной программы позволит Ярославскому радиозаводу обеспечить лидерство в отрасли на ближайшие 15 лет, в том числе и в области создания бортовой аппаратуры связи для отечественных космических аппаратов.

Завершающим этапом построения уникальной технологической цепочки производства – от микроплат до крупногабаритных модулей – будет создание технологий сборки модулей полезной нагрузки. В настоящее время на предприятии завершается строительство современного корпуса сборки модулей полезной нагрузки для космических аппаратов (КА). Весной этого года новый цех,



создаваемый в соответствии с совместными решениями с РКС и ИСС им. Академика Решетнева, приступит к работе. Он позволит Ярославскому радиозаводу стать уникальной, единственной в России площадкой по выпуску целевой радиоэлектронной аппаратуры перспективных КА – от микроузлов до крупных модулей. Уже в мае планируется поставка из города Железногорска первого конструктивного элемента МПН для установки на нем изготавливаемой на предприятии аппаратуры, проведения тестирования и испытаний. По завершении этого технологического цикла космические модули будут транспортироваться к месту монтажа в КА.

«ДЕРЖИМ МАРКУ»

- Станки, новые рабочие места и новые стены - далеко не самое главное, - считает первый заместитель генерального директора, технический директор Ярославского радиозавода Владимир Филимонов. - Они нужны и важны, но ничего не значат без сплава высоких технологий, отлаженной системы производства, профессионализма рабочих,

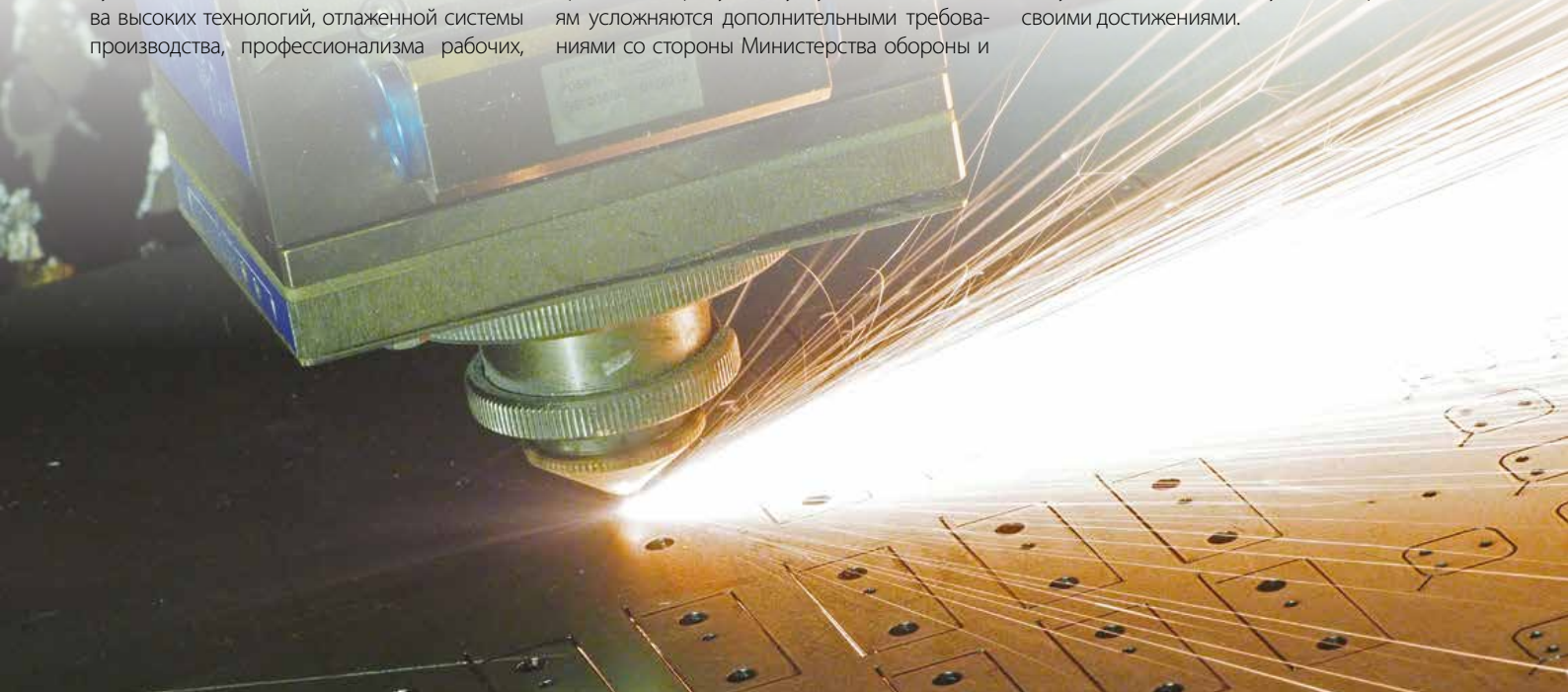
гибкой инженерной мысли, технологической дисциплины и производственной культуры. Все это – наше основное конкурентное преимущество, которое мы определяем одним емким понятием – качество.

Не случайно в 2017 году Ярославский радиозавод во второй раз стал победителем регионального конкурса «За лучшую работу в области обеспечения качества». На предприятии действует система менеджмента качества по стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Впереди - внедрение систем менеджмента качества по технологиям бережливого производства, информационной безопасности и новейших специфических военных стандартов. Ведь если предприятия, выпускающие гражданскую продукцию, могут руководствоваться только общенациональными ГОСТами и внедрять общие для всех системы менеджмента качества, то перед Ярославским радиозаводом задачи стоят намного серьезнее. Все требования стандартов ISO (ИСО) к процессам, продукции, услугам и технологиям усложняются дополнительными требованиями со стороны Министерства обороны и

Роскосмоса.

Сделав ставку на производство в ближайшем будущем космической техники связи, от микроплат до сборки модулей полезной нагрузки, коллектив Ярославского радиозавода уже несколько лет изучает опыт ведущих мировых производителей спутников различного назначения, таких как Thales Alenia Space France. Есть предварительные договоренности о сотрудничестве, и в заводских планах этого года одной из задач обозначено - пройти сертификацию по жестким требованиям европейских стандартов.

- Уже сейчас продукцию Ярославского радиозавода часто сравнивают не с российскими, а с мировыми аналогами, - резюмирует генеральный директор Ярославского радиозавода Сергей Якушев. - И потому нам нельзя останавливаться на достигнутом. Ведь лидерство – это постоянное движение вперед, постоянное совершенствование. Тот, кто хочет быть первым, не имеет права даже на минутное спокойствие и удовлетворенность своими достижениями.





YAROSLAVL RADIOWORKS: leadership technologies!

To reach the world level of production of radio-electronic equipment and to consolidate leadership positions in the field of radio-electronics is the main goal of the Yaroslavl Radioworks.

65 YEARS IN TOUCH!

For 65 years of work in the field of communication facilities, the Yaroslavl Radioworks has evolved from a serial Soviet-type plant that began its journey from the manufacturing of aircraft radios into a unique multi-profile production of radio equipment, complexes and communication systems for various purposes: from soldier's subscription radio stations to on-board communication and navigation equipment for spacecrafts. It is more than 500 contracts annually, more than 150 consumers of products, a dozen developers with a variety of requirements, more than 400 items of radio-electronic products! This is the scope of activity of the Yaroslavl Radioworks. Similar multidisciplinary universal radio engineering productions, capable of providing in a short time both the mastering of serial production, and the production of single prototypes, in Russia, perhaps, no longer exist. For 20 years, not a single contract was failed here and they established such a close connection with the direct consumer of products that they could literally, «just-in-time» promptly, correctly and accurately make the necessary changes in the design documentation and the technology for the production of new items.

A unique flexible system of manufacturing with a special internal structure has been elaborated at the enterprise. The most important role in it is played by the engineering

component. So, for example, in the marketing and sales departments specialists with serious engineering training work, dozens of designers and technologists are engaged in the modernization of manufactured products, tailoring products to the specific requirements of the customer in accordance with operating conditions, as well as accompanying the products all over their «life cycle» – from launch of production to field operation.

In fact, the company has its own engineering school. This is the most valuable achievement, which allowed the Yaroslavl Radioworks to start developing products by own strength several years ago. Customers have already appreciated the new shipborne radio station R-620, the mobile network node for spaceports and the mobile radio communication complex of frontline and army aviation.

INVESTING IN THE FUTURE

Since 2006, the Yaroslavl Radioworks has been carrying out a modernization program. A serious ten-year phased investment program with a volume of over 2 billion rubles was developed. The principal difference of the approach in the investment activity of Yaroslavl Radioworks PJSC is that the focus is made on own investments. The company earns and invests in its development. The volumes of third-party, including state investments are minimal. Thanks to this work, the foundations were laid for the reconstruction

of assembly and mechanical production, and the technologies on which the company will rely for many more years were created. Now the Radioworks has a new investment program designed for the period until 2020.

Until the end of 2018, the investment policy of the company will be concentrated on the tasks of creating a whole chain of unique industries, designed primarily for the manufacturing of modern products for space purposes. The implementation of this investment program will allow the Yaroslavl Radioworks to take leadership in the industry for the next 15 years, including in the field of creating on-board communication equipment for domestic spacecrafts.

The final stage of construction of a unique technological production chain – from microboards to large modules – will be the creation of technologies for assembling payload modules. Today the enterprise is completing the construction of a modern building for assembling of payload modules for spacecrafts. In the spring of this year, a new workshop, created in accordance with joint decisions of the RKS and Academician M.F. Reshetnev Information Satellite Systems JSC, will be commissioned. It will allow the Yaroslavl Radioworks to become a unique site in Russia for the production of targeted radio-electronic equipment for a future spacecraft – from micro-nodes to large modules. Already in May it is planned to deliver from the city of Zheleznogorsk the first constructive



element of the MPN for installation of the equipment manufactured at the enterprise, testing and experiments. After the completion of this technological cycle, the space modules will be transported to the installation site in the spacecraft.

KEEPING UP THE BRAND

– Machines, new jobs and new walls are far from the most important thing, – says Vladimir Filimonov, First Deputy General Director and Technical Director of the Yaroslavl Radioworks. – They are needed and important, but they do not mean anything without the alloy of high technologies, a well-established production system, professionalism of workers, flexible engineering idea, technological discipline and production culture. All this is our main competitive advantage, which we define with one capacious concept – quality.

It is no accident that in 2017 the Yaroslavl Radioworks won the regional competition «For the best work in the field of quality assurance» for the second time. The company operates a quality management system in accordance with GOST R ISO 9001-2015. The introduction of quality management systems for lean manufacturing technologies, information security and the latest specific military standards are ahead. After all, if enterprises manufacturing civilian products can be guided only by national GOSTs and introduce common quality management systems, then the Yaroslavl Radioworks faces much more serious tasks. All requirements of the ISO standards for processes, products, services and technologies are complicated by additional requirements from the Ministry of Defense and Roscosmos.

Having made a bid for the production of space communication technology from microboards to the assembly of payload

modules, the Yaroslavl Radioworks team has been studying the experience of the world's leading manufacturers of satellites for various purposes, such as Thales Alenia Space France, for several years. There are preliminary agreements on cooperation, and one of the tasks that is designated in the plant's plans for this year – to pass certification on the stringent requirements of European standards.

– Already now the products of the Yaroslavl Radioworks are often compared not with Russian, but with world analogues, – sums up General Director of the Yaroslavl Radioworks Sergey Yakushev. – And we cannot stop here. After all, leadership is a constant movement forward, constant improvement. Anyone who wants to be the first has no right even for a moment of calm and satisfaction with achievements.



«ОДК-САТУРН» - ДЛЯ НЕБА, МОРЯ И ЗЕМЛИ

Публичное акционерное общество «ОДК-Сатурн» (год основания - 1916) – машиностроительная компания, реализующая целый ряд инновационных программ в области создания различной продукции на базе газотурбинных технологий. Входит в АО «ОДК» Госкорпорации «Ростех» и с 2012 года является головным предприятием дивизиона АО «ОДК» «Двигатели для гражданской авиации».

За историю своего существования на предприятии было спроектировано порядка 40 видов изделий, серийно выпущено почти 50 тысяч авиационных двигателей выдающихся конструкторов Владимира Климова, Владимира Добрынина, Архипа Люльки, Павла Соловьева, Петра Колесова для истребителей, бомбардировщиков, транспортных самолетов и пассажирских лайнеров. На самолетах с рыбинскими моторами было установлено свыше 90 мировых рекордов. Семейство двигателей Д-30КУ/КП стало настоящим бестселлером советской/российской авиации. За вклад в отечественное двигателестроение предприятие неоднократно награждалось государственными наградами.

В настоящее время ПАО «ОДК-Сатурн» включено в перечень системообразующих предприятий и стратегических акционерных обществ Российской Федерации. Специализируясь на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотур-

бинных двигателей для гражданской и транспортной авиации, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок, кораблей и гражданских судов, ПАО «ОДК-Сатурн» обеспечивает полный жизненный цикл продукции: маркетинг, исследования и разработка, производство, поддержка заказчика и послепродажное обслуживание.

Исследования и разработка: полный цикл создания новых продуктов от проектирования и проведения инженерных расчетов до изготовления опытных образцов и испытаний; комплексные информационные технологии на всех этапах жизненного цикла продуктов; развитая испытательная база, обеспечивающая полный спектр инженерных, приемосдаточных и сертификационных испытаний по стандартам AP MAK (СНГ), EASA (Евросоюз), FAA (США).

Производство: современные технологии механической обработки, литья, сварки, пайки, газотермического напыления, нанесения покрытий, лазерной резки, изготовления инструмента, ремонта; сертифицированное производство по нормам ФАВТ (РФ) – ФАП-145; AP MAK (СНГ) – AP-21, AP-145; EASA (ЕС) – Part-21, Part-145; сертифицированная система менеджмента качества по стандартам ISO 9000.

Поддержка заказчика и послепродажное обслуживание: развитая система послепродажного обслуживания, направленная

на увеличение срока службы продуктов, снижение расходов заказчика на эксплуатацию; поддержка заказчиков 24 часа в день / 7 дней в неделю; обеспечение запчастями, оборудованием, оснасткой, технической документацией, др.; обучение персонала заказчиков, проведение консультаций по эффективной эксплуатации и техобслуживанию.

ПАО «ОДК-Сатурн» является единственной отечественной компанией, имеющей полный набор сертификатов России и Европы, необходимых для серийного производства и технического обслуживания гражданских авиационных двигателей. Рыбинскому предприятию отведена ключевая роль в решении задачи по созданию импортозамещающей базы российского морского газотурбостроения. В части создания промышленных газотурбинных двигателей и парогазовых установок на их основе мощностью более 100 МВт ПАО «ОДК-Сатурн» является единственным предприятием в России.

Проведение ПАО «ОДК-Сатурн» совместно с государством перспективных НИОКР, создание принципиально новых видов продукции, реализация крупных международных программ нацелено на укрепление обороноспособности страны, ее транспортной и энергетической безопасности, долгосрочное присутствие России на мировом рынке высокотехнологичной и наукоемкой газотурбинной техники.

ПАО «ОДК-Сатурн»

Адрес: пр. Ленина, 163, г. Рыбинск, Ярославская обл., Россия, 152903.

Телефон: **+7(4855) 296-100**

Факс: **+7(4855) 296-000**

E-mail: saturn@uec-saturn.ru

www.uec-saturn.ru



UEC-SATURN PJSC – FOR THE SKY, SEA AND GROUND

UEC-Saturn PJSC (founded in 1916) is a machine building company that implements several innovative programs in the field of creating various products based on gas turbine technologies. It is a part of UEC JSC of the State Corporation Rostec and since 2012 is the head enterprise of the division of UEC Engines for Civil Aviation JSC.

During the company's existence, about 40 types of products were designed at the enterprise, nearly 50,000 aircraft engines of the outstanding engineers Vladimir Klimov, Vladimir Dobrynin, Arkhip Lyulka, Pavel Solovyov, Petr Kolesov for fighter planes, bombers, transport aircraft and passenger airliners were serially produced. More than 90 world records were set on planes with the Rybinsk motors. The D-30KU/KP engine family became a real bestseller of Soviet/Russian aviation. The enterprise was repeatedly praised with state awards for the contribution to the domestic engine building.

Today UEC-Saturn PJSC is included in the list of systemically important companies and strategic joint-stock companies of the Russian Federation. Specializing in the development, production and after-sales service of gas turbine engines for civil and transport aviation, power generating and gas pumping units, ships and civil vessels, UEC-Saturn PJSC provides a full life cycle of products: marketing, R&D, production, customer support and after-sales service.

R&D: a full cycle of creating new products

UEC-Saturn PJSC
Address: Lenin Avenue, 163, Rybinsk,
Yaroslavl Region, Russia, 152903.
Telephone: **+7(4855) 296-100**
Fax: **+7(4855) 296-000**
E-mail: saturn@uec-saturn.ru
www.uec-saturn.ru

from designing and carrying out engineering calculations to manufacturing prototypes and tests; complex information technologies at all stages of the product life cycle; developed testing base providing a full range of engineering, acceptance and certification tests according to the standards of the IAC AR (CIS), EASA (European Union), FAA (USA).

Production: modern technologies of machine processing, casting, welding, soldering, gas-thermal spraying, coating, laser cutting, tool making, repair; certified production according to the norms of FAVT (RF) - FAP-145; AR MAK (CIS) - AP-21, AP-145; EASA (EU) - Part-21, Part-145; certified quality management system according to ISO 9000 standards.

Customer support and after-sales service: the developed system of after-sales service, aimed at increasing the service life of products, reducing customer costs for operation; customer support 24 hours a day / 7 days a week; provision of spare parts, equipment, gear, technical documentation, etc.; training of

customer's personnel, conducting consultations on effective operation and maintenance.

UEC-Saturn PJSC is the only domestic company that has a full set of certificates of Russia and Europe necessary for mass production and maintenance of civil aircraft engines. The Rybinsk enterprise is given a key role in solving the task of creating an import-substituting base for Russian maritime gas turbine construction. UEC-Saturn PJSC is the only enterprise in Russia with regard to the creation of industrial gas turbine engines and combined-cycle plants based on them with a capacity of more than 100 MW.

The implementation of promising R&D, creation of fundamentally new types of products, realization of major international programs by UEC-Saturn PJSC in conjunction with the state is aimed at strengthening the country's defense capability, its transport and energy security, and Russia's long-term presence in the world market of high-tech and science-intensive gas turbine equipment.



РАЗУКРАСИТЬ ЖИЗНЬ СОВСЕМ НЕ СЛОЖНО – СЛОЖНЕЕ КРАСКИ СОХРАНИТЬ



В этом году компания «Русские краски» отмечает 180-летний юбилей. Сегодня предприятие является признанным лидером на рынке лакокрасочных покрытий в России. Мы попросили генерального директора компании Валерия Абрамова рассказать о наиболее значимых проектах, которые были достигнуты за последние годы, о планах и перспективах развития предприятия.

- Валерий Николаевич, сегодня АО «Русские краски» - одна из ведущих компаний российской лакокрасочной промышленности. А в рейтинге крупнейших мировых лакокрасочных компаний находится на 82-м месте. За счет чего удается достигать таких результатов в отрасли, где так велика конкуренция?

- Наша основная стратегия - учесть все пожелания клиента и предоставить качественный продукт, исходя из его запросов. Мы много работаем над тем, чтобы предложить комплексные решения потребителю. Сегодня он не хочет приобретать необходимые продукты у разных производителей. Ему нужен весь комплекс лакокрасочных материалов: от вспомогательных материалов до покрывных. Скажем, шпатлевка и грунтовка, база, цвет, лак. Поэтому при разработке линейки продуктов мы синхронизируем все материалы между собой, чтобы система отвечала комплексу задач потребителя.

Кроме того, мы предлагаем техническую поддержку. Роль лидера на рынке России и СНГ обязывает нас помогать нашим клиентам профессиональными советами. Мы всегда готовы предоставить консультацию по множеству вопросов, которые

могут возникнуть. Шесть научно-исследовательских лабораторий в составе более ста человек, 6 кандидатов наук позволяют решать самые сложные вопросы не только наших клиентов, но и заниматься разработкой современных связующих и готовых лакокрасочных материалов на их основе. Большие производственные мощности, гибкость в выполнении заказов, широкий ассортимент продукции и полный цикл производства от изготовления связующих до готовых материалов - это наши преимущества перед конкурентами.

- Линейки каких продуктов вы сегодня можете предложить своим потребителям? И рынок каких стран вам удалось покорить?

- Работа нашей компании осуществляется по шести бизнес-направлениям: индустриальные, авторемонтные лакокрасочные материалы, лакокрасочные материалы для авиации и судостроения (АО «Русские краски»); лакокрасочные материалы для окраски легкового и грузового автотранспорта на конвейере (ООО «АКСАЛТА — РУССКИЕ КРАСКИ»); порошковые краски (ООО НПП ЯЗПК), лакокрасочные материалы декоративного и строительно-ремонтного назначения (АО «Объединение «Ярославские краски»).

Свою продукцию мы поставляем российским потребителям и потребителям в странах постсоветского пространства. Здесь существует выстроенная система дистрибуции, многолетние связи с крупными предприятиями. Конкуренция на этих рынках очень серьезная, поэтому мы концентрируем свое внимание на определенных целевых нишах, в каждой из которых выстроена своя стратегия, свои бренды, свои линейки материалов. Есть примеры поставок и на внешние рынки. К примеру, мы работаем по государственной программе поддержки стран Латинской Америки. Есть наметки такого участия в Иране, изучаем возможность выхода на рынки Западной и Восточной Европы.

- Далеко не каждое российское лакокрасочное предприятие может продемонстрировать уровень технологии, достаточный для того, чтобы стать поставщиком автопрома. «Русские краски» - одна из немногих компаний, кто занял эту нишу. Расскажите об особенностях этой работы и какие у вас перспективы в этом направлении?

- В советское время наше предприятие, которое тогда носило имя «Победа рабочих», было выбрано единственным постав-

щиком для отечественного автопрома и обслуживало ВАЗ, ГАЗ, КамАЗ, ПАЗ, ЛИАЗ и т.д. Все правительственные машины Советского Союза с 1930-х годов и вплоть до развала СССР красились эмалью, разработанной и выпущенной нами.

Несколько лет назад мы создали совместное производство с компанией «Дюпон» (ныне «АКСАЛТА»). Основной задачей такого сотрудничества была локализация технологии «Дюпон» при производстве лакокрасочных материалов для покраски автомобилей на конвейере, строящихся в то время в России иностранных производителей автомобилей. Благодаря такому плодотворному взаимодействию, у «Русских красок» начали появляться новые потребители. Среди них — «Тойота», «Рено», «Фольксваген», «Дженерал Моторс». Недавно стартовали новые проекты по «Лада Веста» в Ижевске, коммерческие автомобили на АЗ «ГАЗ». Сегодня мы можем с гордостью говорить о том, что каждый четвертый автомобиль, произведенный на территории России, покрашен лакокрасочными материалами, произведенными на «Русских красках».

- Вы активно работаете в рамках программы импортозамещения. А сырье также используете отечественное? Нет проблем в его поиске? И как бы вы могли оценить его качество?

- В наших продуктах есть и отечественное сырье, есть и импортное. При этом в разных сегментах соотношение

разное, все зависит от требований, его финансовых возможностей. Очень много сырьевых компонентов, выпускаемых в постсоветские времена, теперь не производятся. Например, дифенилолпропан, эпихлоргидрин, качественные растворители, поверхностно-активные вещества. Приходится ввозить их из-за рубежа. Отечественным нефтехимикам невыгодно производить сырье в небольших объемах, да еще и необходимого для нас, лакокрасочников, качества. Гораздо выгоднее поставлять их тысячами тонн за рубеж. Эту ситуацию необходимо менять. Наше предприятие, являясь активным участником процесса разработки «дорожной карты» по развитию лакокрасочной отрасли, старается учесть эти моменты. Дело за решением этих проблем.

- Каковы стратегические направления развития вашего бизнеса?

- Мы видим себя одним из лидеров на рынках индустриальных материалов. Среди наших потребителей - нефтеперерабатывающие компании, предприятия химической промышленности, энергетики, Российские железные дороги. Большинство трубных заводов России также используют наши продукты. У нас есть техническая база, специалисты, потенциал. Наши материалы не уступают по качеству импортным, поэтому нам интересны ниши, где сегодня доминируют иностранные поставщики. Так, сегодня мы одна из двух российских компаний, которая выпу-

скает материалы для окраски самолетов. Наши материалы запатентованы. Недавно мы начали производить продукты для мебельной промышленности и судостроения.

- Чем гордится предприятие с такой богатой историей?

- Благодаря наличию собственной научной базы, мы первыми в России создали авторемонтный акриловый материал -Vika-акрил. Это произошло более 25 лет назад. Первыми разработали материалы по ржавчине – ТМ «Спецназ». Его первые аналоги в России появились только через пять лет после нас. Наша компания «Ярославские краски» стала первой в России, выстроившей систему дистрибуции декоративных материалов по стране, и именно она первой внедрила понятие бренда в лакокрасочной промышленности. Особенной гордостью является наш проект по созданию Ярославского завода порошковых красок. Созданный с нуля без участия иностранного капитала, сегодня он занимает второе место по показателям производства в стране. Ну и кроме того, мы гордимся своим коллективом. Наши специалисты способны разработать продукцию для любой сферы применения. А благодаря умению управлять, стремлению выпускать качественную продукцию, желанию и возможности вкладывать в людей, науку и производство, мы уверены, что компания «Русские краски» будет оставаться в числе лидеров и дальше.



Компания «Русские краски» - крупнейшее предприятие российской лакокрасочной отрасли, входит в ТОП-100 ведущих мировых производителей лакокрасочной продукции. В 2017 году объем производства товарной продукции составил 37,6 тысяч тонн, оборот - 6,3 миллиарда рублей. Интегрированная система менеджмента качества сертифицирована в соответствии с ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO/TS 16949. Компания признана дипломантом и лауреатом премии Правительства РФ в области качества.

TO PAINT LIFE IS NOT DIFFICULT - IT IS MORE DIFFICULT TO KEEP PAINT



This year the company "Russian Colors" celebrates its 180th anniversary. Today the enterprise is the recognized leader in the Russian Market of paint and varnish coatings. We asked General Director of the company Valery Abramov to tell about the most significant projects that have been achieved in recent years, about the plans and prospects of the company's development.

- Valery Nikolayevich, today JSC Russian Paints is one of the leading companies in the Russian paint and varnish industry. And in the ranking of the World's largest paint and varnish companies it is on the 82nd place. Due to what is it possible to achieve such results in an industry where competition is so great?

-Our main strategy is to pay attention to the customer's wishes and provide a quality product based on his requests. We are working hard to offer comprehensive solutions to the consumer. Today, he does not want to buy the necessary products from different manufacturers. He needs the whole complex of paint and varnish materials: from auxiliary materials to coverings. For example: filler and primer, base, color, varnish. Therefore, when we develop a product line, we synchronize all materials with each other so that the system responds to a set of customer tasks.

Moreover, we offer some technical support. The role of the leader in the market of Russia and the CIS obliges us to help our clients with professional advice. We are always ready to provide advice on a variety of issues that may come. Six research laboratories, 5 candidates of sciences allow us to solve the most difficult points not only for our customers, but also to develop the modern binding and ready-made paints based on them. Large production capacity, flexibility in order fulfillment, a wide range of products and a complete production cycle

from the manufacture of binders to finished materials - all of these are our advantages over the competitors.

-What line products are you able to offer to your customers? And what market have you already conquered?

- Our company operates in six business areas: industrial, automotive refinishing materials, paint and varnish materials for aviation and shipbuilding (JSC «Russian paints»); paint and varnish materials for the cars and trucks painting on the conveyor (LLC «Aksalta - RUSSIAN COLORS»); Powder paints (OOO NPP YaZPK), paint and varnish materials For the decorative and construction purposes (JSC «Association» Yaroslavl Paint «). We deliver our products to Russian consumers and consumers, who are in the post-Soviet countries. There is a built-up distribution system, long-term ties with large enterprises here. The competition is very serious, therefore we concentrate our attention mostly on the certain target niches, each of which has its own strategy, its own brands, its own product lines. There are some examples of supplies to the foreign markets. For example, we are working on the government program of supporting Latin American countries. Also, there is a plan for such participation in Iran. We are studying the possibility of launching to the markets of Western and Eastern Europe.

- Not every Russian paint and varnish enterprise can demonstrate the level of technology sufficient to become a car

industry supplier. «Russian paint» - one of the few companies that did it. Tell us about the specifics of this work and what are your prospects in this direction?

- In the Soviet era, our company, which at that time was known as the «Victory of the Workers», was chosen the only supplier for the state automobile industry and we served VAZ, GAZ, KamAZ, PAZ, LIAZ, etc. All the government cars of the Soviet Union from the 1930s until the collapse of the USSR were painted with enamel, developed and produced by us.

Several years ago we established a joint venture with DuPont (now AXALT). The main task of such cooperation was the localization of DuPont technology in the production of paint and varnish materials for painting cars on the conveyor, which were being built at that time in Russia by foreign car manufacturers. Thanks to this productive interaction, new consumers began to get in the «Russian Colors». Among them - Toyota, Renault, Volkswagen, General Motors. In addition, new projects for Lada Vesta in Izhevsk and the commercial vehicles for AZ GAZ has recently started. Today we can proudly notice that every fourth car, produced on the territory of Russian Federation, is painted with the «Russian Colors» materials!

- Nowadays you are actively working with the import substitution program. And are you using domestic raw materials? Are you meeting any problems with its search? And how would you estimate its quality?

- There are both domestic raw materials in our products and imported ones. At the same time the ratio is various in different segments and it depends on the requirements, its financial capabilities. A lot of raw materials produced in post-Soviet times are not produced anymore. For example, diphenylolpropane, epichlorohydrin, qualitative solvents, surfactants. We have to import them from abroad. It is not beneficial to domestic petrochemists to produce these raw materials in small quantities with such high quality only for us. It is much more profitable to supply them with thousands of tons abroad. This situation needs to be changed. Our company is an active participant in the developing a «road map» for the paint and varnish industry progress and we try to take these factors into account. The main idea is the solution of these problems.

- What are the strategic directions of your business development?

- We see ourselves as one of the leaders in the markets of industrial materials. Among our customers there are oil refineries, chemical industry enterprises, power engineering companies, Russian Railways. Most of Russia's pipe plants also use our products. We have a technical base, specialists, potential. Our materials are not inferior in quality to imported ones, so we are interested in niches, where today foreign suppliers dominate. So, today we are one of two Russian companies that produces materials for aircraft painting.

Our materials are patented. Recently we have started the production for the furniture industry and shipbuilding.

- What is the company with such a rich history proud of?

- Thanks to the availability of our own scientific base, we were the first in Russia who created the Car repair acrylic material-Vika-acrylic. This happened more than 25 years ago. Firstly developed some rust materials - TM «Spetsnaz». The first analogs appeared in Russia only in five years after us. Our company Yaroslavl Paint was the first in Russia that built a distribution system for the decorative materials around the country, and

it was the first that introduced the brand in the industry. Our special pride is the project of creating the Yaroslavl Powder Coating Plant. It was designed without any foreign capital participation, today it takes the second place in terms of production in the country. Besides, we are proud of our team. Our specialists are able to develop products for any industry. And thanks to the ability to manage, the desire to produce quality products, the desire and the opportunity to invest in people, science and production, we are confident that the company «Russian Colors» will stay among the leaders.



“Russian Colors” is the largest enterprise of the Russian paint and varnish industry. It is one of the top 100 leading manufacturers of paint and varnish products. In 2017, the volume of commercial output amounted to 37.6 thousand tons, turnover - 6.3 billion rubles. The integrated system of the quality management is certified in accordance with ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO / TS 16949. The company is recognized as a diploma and laureate of the RF Government Quality Prize.



«ТАКЕДА»: СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ПАЦИЕНТОВ СВЕТЛЕЕ



10 лет назад компания Takeda, крупнейшая фармацевтическая компания Японии, взяла курс на глобализацию и вышла на мировую фармацевтическую арену. Компания успешно развивается на мировом фармацевтическом рынке, расширяя свои позиции, она также представлена в нашей стране как «Такеда Россия» - компания с понятной философией, четкими перспективами, большими производственными мощностями и объемами продаж. **Обо всем этом журналу RBG рассказал генеральный директор «Такеда Россия», глава региона СНГ Андрей Потапов.**

- Андрей, как слияние с японской компанией повлияло на деятельность и развитие компании в России? Произошли ли значимые изменения?

- В этом году мы празднуем юбилей компании - 25 лет работы на российском рынке. С начала 90-х годов мы были представлены в России под брендом Nuscomed, а последние 5 лет компания активно развивается в составе международной фармацевтической компании Takeda с головным офисом в г. Осака, Япония. Наша компания всегда была очень динамичной, а вхождение в международный холдинг открыло для нас новые горизонты для развития, в первую очередь – это возможность включить в наш портфель продуктов препараты из глобального портфеля Takeda. Ведь у Takeda много передовых исследовательских центров по всему миру, где ведется работа над созданием новых инновационных решений. Несколько уникальных тар-

гетных препаратов Takeda мы уже вывели на российский рынок – это препараты для лечения лимфомы Ходжкина и воспалительных заболеваний кишечника, а также лекарственные средства для лечения гастроэнтерологических заболеваний и заболеваний сердечно-сосудистой системы. Вывод на российский рынок новых препаратов оказывает положительное влияние и на развитие медицины в нашей стране, так как у российских пациентов появляется доступ к современному и эффективному лечению. А для нас это очень важно, так как миссия компании, а она у нас остается неизменной на протяжении 25 лет, заключается в заботе о людях, о наших пациентах и о качестве выпускаемой продукции. У нас есть четкое понимание своего предназначения в мире и в жизни. Мы позиционируем себя как компания для людей, планируем работать в России очень долго и делаем все от нас зависящее, чтобы воплощать эти принципы в жизнь.

- Какие приоритетные направления вы можете выделить в работе компании? Какие препараты вы выпускаете, над какими работаете? Что производится непосредственно в России?

- Компания всегда стремилась предложить своим пациентам лекарственные средства для решения актуальных проблем. Поэтому у нас сильный портфель препаратов для лечения заболеваний центральной нервной системы, сердечно-сосудистых, эндокринных и гастроэнтерологических заболеваний. Мы активно развиваем портфель безрецептурных препаратов. Один из приоритетов компании – развитие онкологического направления. Мы уже зарегистрировали в России два новых препарата для лечения онкологических заболеваний и у нас большие планы в этой области.

Что касается производства в России, то на заводе «Такеда» в Ярославле налажен

полный цикл производства таких лекарственных препаратов, как «Кальций-Дз Никомед», «Кардиомагнил», а также таблетированная и инъекционная формы препарата «Актовегин». В планах компании – локализация производства сахароснижающих препаратов и инновационного онкологического препарата. Препарат прошел регистрацию в России, и за счет собственного производства мы планируем сделать его доступнее для российских пациентов уже в 2018 году.

- Расскажите, пожалуйста, о вашем заводе в Ярославле. Чем было обусловлено решение о строительстве собственного завода? И почему был выбран именно Ярославский фармацевтический кластер?

- Активное развитие бизнеса компании в России и стремление сделать препараты доступными для пациентов стали ключевыми факторами при принятии решения о строительстве производственной площадки. Проект по строительству завода «Такеда» является ярким примером успешной реализации в России дорогостоящего проекта в соответствии с запланированными сроками. Строительство было завершено в 2012 году, и уже на следующий год мы запустили коммерческое производство, полностью отвечающее требованиям GMP. Общий объем инвестиций в создание производства полного цикла составил более 75 млн евро. Завод «Такеда» был одним из первых построенных зарубежными фармацевтическими компаниями в России.

Ярославский фармацевтический кластер был выбран для строительства завода в силу ряда причин. Месторасположение кластера недалеко от Москвы обеспечивает удобную логистику. В Ярославском регионе хорошо развиты промышленность, наука и образование, создана база, на основе которой можно учить и развивать людей, а это решает кадровый вопрос. И, что особенно важно, наш инвестиционный проект реализовывался при всесторонней поддержке правительства Ярославской области и мэрии города Ярославля. Благодаря им были созданы благоприятные условия для реализации современного и высокотехнологичного проекта. И в целом регион включен в число приоритетных для развития фармацевтической промышленности.

- Фармацевтические компании большое внимание уделяют образовательным и социальным проектам. Есть ли такие проекты у вас?

- На протяжении одиннадцати лет компания «Такеда» реализует всероссийскую программу поддержки талантливых студентов-медиков «Золотые кадры медицины». С каждым годом география проекта растет, на сегодняшний день в программе участвуют 23 государственных вуза 20-ти регионов России, и мы продолжаем получать заявки от вузов о включении их в программу. Мы рады возможности оказать поддержку талантливым студентам-медикам и в целом тому, что наша образовательная инициатива очень востребована

в профессиональных медицинских кругах.

Также компания развивает уникальные социальные проекты. К примеру, в 2016 г. был запущен комплексный социальный проект «Такеда. Боль и воля». Цель проекта – с помощью спорта и искусства привлечь внимание общественности к вопросу важности развития паллиативной помощи и новых технологий в медицине. В рамках проекта на полумарафонах мы проводим акции «Быстрее боли» в поддержку паллиативной медицины, и нам уже удалось поддержать развитие хосписов в Краснодаре, Новосибирске и Екатеринбурге. Компания «Такеда» также выступает инициатором выставок современных художников и конкурсов среди учащихся вузов и художественных училищ России на тему преодоления боли и помощи близким. В 2017 г. конкурс проходил второй раз и приобрел поистине всероссийский масштаб – было подано более 200 заявок студентов творческих вузов и колледжей из 58 российских городов. Этот год мы открываем двумя выставками российских и японских художников на тему «Преодоление» в рамках года Японии в России. Выставки пройдут в феврале и марте в Санкт-Петербурге и Москве. Организуя эти выставки, мы хотим еще раз напомнить людям о том, насколько важна поддержка и душевное тепло для наших близких, особенно для тех, кто тяжело болен, и с помощью искусства мы хотим сделать жизнь наших пациентов светлее.



TAKEDA: STRIVING TO MAKE LIFE OF PATIENTS BRIGHTER

10 years ago, Takeda, the largest pharmaceutical company of Japan, took a course on globalization and entered the world pharmaceutical arena. The company successfully develops on the world pharmaceutical market, expanding its positions, it is also represented in our country as Takeda Russia – a company with a clear philosophy, clear prospects, large production capacities and sales volumes. **The RBG magazine was told about all this by the CEO of Takeda Russia, the head of the CIS region, Andrey Potapov.**

- Andrew, how the merger with the Japanese company influenced the activities and development of the company in Russia? What significant changes took place?

- This year we celebrate the anniversary of the company – 25 years of operation in the Russian market. Since the beginning of the 1990s, we have been represented in Russia under the Nycomed brand, and for the last 5 years the company has been actively developing as part of the international pharmaceutical company Takeda, headquartered in Osaka, Japan. Our company has always been very dynamic, and joining the international holding has opened new horizons for development, first of all, it is an opportunity to include in our portfolio products from the global portfolio of Takeda. After all, Takeda has many advanced research centers around the world, where new innovative solutions have been developing. We have already launched to the Russian market several unique targeted drugs of Takeda - these are drugs for the treatment of Hodgkin's lymphoma and inflammatory bowel diseases, as well as medicines for the treatment of gastroenterological diseases and diseases of the

cardiovascular system. The launch of new drugs to the Russian market has a positive impact on the development of medicine in our country, as Russian patients have access to modern and effective treatment. And for us it is very important, because the mission of the company, and it remains unchanged for 25 years, is to take care of people, our patients, and the quality of the products. We have a clear understanding of our mission in the world and in life. We position ourselves as a company for people, we plan to work in Russia for a very long time and do everything we can to put these principles into practice.

- What priority areas can you identify in the company's work? What kind of drugs do you produce, which ones are you working on? What is produced directly in Russia?

- The company has always offered its patients medicines to solve current problems. Therefore, we have a strong portfolio of drugs for the treatment of diseases of the central nervous system, cardiovascular, endocrine and gastroenterological diseases. We are actively developing a portfolio of OTC drugs. One of the priorities of the company is the development of the oncology area. We have already registered

in Russia two new drugs for the treatment of cancer and we have ambitious plans in this area.

As for production in Russia, the Takeda plant in Yaroslavl has a full cycle of production of such medicines as: Calcium-D₃ Nycomed, Cardiomagnyl, as well as tablet and injection forms of Actovegin. The company plans to localize production of antidiabetic drugs and an innovative oncological drug. The drug has been registered in Russia, and due to our own production, we plan to increase its accessibility for Russian patients in 2018.

- Tell us, please, in more detail about your plant in Yaroslavl. What was the reason for the decision to build your own plant? And why was the Yaroslavl Pharmaceutical Cluster chosen?

- The active development of the company's business in Russia and the desire to make our products available to patients have become key factors for our decision to build a production site. The project to construct the Takeda plant is a vivid example of the successful implementation of an expensive project in Russia in accordance with the planned dates. The construction was completed in 2012, and the following year we launched a commercial

production that fully meets the requirements of GMP. The total investment in the creation of a full cycle production amounted to more than 75 million euros. The Takeda plant was one of the first to be built by foreign pharmaceutical companies in Russia.

The Yaroslavl Pharmaceutical Cluster was chosen for the construction of the plant for a number of reasons. The location of the cluster near Moscow provides convenient logistics. **In the Yaroslavl region, industry, science and education are well developed, a base has been created on the basis of which it is possible to teach and develop people, and this solves the personnel question.** And what is especially important, our investment project was implemented with the full support of the government of the Yaroslavl region and the city administration of Yaroslavl. Thanks to them, favorable conditions were created for the implementation of a modern and high-tech project. And in general, the region is included in the number of priority for the development of the pharmaceutical industry.

- **Pharmaceutical companies pay great attention to educational and social projects. Are there any such projects of your company?**

- For eleven years, Takeda has been implementing the all-Russian program to support talented medical students, the «Golden Cadres of Medicine». Every year the geography of the project is growing, today 23 state universities of 20 regions of Russia participate in the program, and we continue to receive requests from universities to include them in

the program. We are glad to be able to support talented medical students. And in general we are pleased that our educational initiative is in demand in professional medical circles.

The company also develops unique social projects. For example, in 2016 the complex social project «Takeda. Pain and will» was introduced. The goal of the project is with the help of sport and art to draw public attention to the importance of developing palliative care and new technologies in medicine. Within the framework of the project we are carrying out charity actions «Faster than pain» during half-marathons to support palliative medicine and we have already managed to support the development of hospices in Krasnodar, Novosibirsk and Yekaterinburg. The company Takeda also initiates exhibitions of contemporary

artists and competitions among students of Russian universities and art schools on the topic of overcoming pain and helping close ones. In 2017 the competition was held for the second time and acquired a truly all-Russian scale – more than 200 applications from students of creative universities and colleges from 58 Russian cities were submitted for the competition. This year we open two exhibitions of Russian and Japanese artists on the topic «Overcoming» in the framework of the Year of Japan in Russia. Exhibitions will be held in February and March in St. Petersburg and Moscow. Organizing these exhibitions, we want to remind people once again how support and warmth are important for our loved ones, especially for those who are seriously ill, and with the help of art we want to make the life of our patients brighter.



НАШ ПРИОРИТЕТ - КАЧЕСТВО



- Вы сравнительно недавно возглавили завод компании «Такеда» в Ярославле. Как и почему вы приняли решение перейти в эту компанию? Поделитесь, пожалуйста, своими впечатлениями от работы и жизни в России.

— До прихода в «Такеда» я больше двадцати лет проработал в одной компании. Когда мне поступило предложение от «Такеда», я решил, что пришло время попробовать что-то новое. «Такеда» — один из крупнейших мировых игроков. У нее 23 своих завода по всему миру, крупные исследовательские центры, множество оригинальных инновационных разработок. Новый масштаб, интересные задачи — это как раз то, что привлекло меня в предложении компании. Испугал ли меня переезд из Польши в Россию? Нет. Я искренне считаю, что Россия — хорошая страна, в которой живут открытые люди, к тому же здесь спокойно и безопасно, а Ярославль — абсолютно европейский город, где есть все, что нужно для жизни: театры, кино, торговые центры. Здесь очень живописная набережная и вообще много красивых мест. К тому же здесь нет таких пробок, как в Москве. К примеру, до работы я доезжаю за 15 минут. Что касается первого впечатления от «Такеда» — это динамичная компания, она меняется очень быстро. И чтобы все успевать, необходимо выкладываться на 120%. Но самое важное для меня, пожалуй, то, что я каждый день еду на работу с радостью.

- Вы пришли на Ярославский завод в период активного наращивания производственных мощностей. Какие задачи перед вами были поставлены?

— В первую очередь необходимо было оценить ситуацию и решить, в каком направлении развивать производство. Много времени было посвящено планированию и распределению объема производства с другими заводами компании, вместе с командой мы запустили стерильное производство. В прошлом году стартовали два новых проекта —

Забора о здоровье — одна из важных задач каждого человека. А что самое важное при производстве средств для поддержания здоровья? Самое важное на фармацевтическом предприятии — это высочайшие стандарты контроля качества. Особенность Ярославского завода «Такеда» — производство стерильных растворов, являющееся одним из самых сложных и требующих жесткого контроля процессов. Сегодня на предприятии действует современное высокотехнологичное производство твердых и жидких лекарственных форм в соответствии с российским и международными стандартами GMP. Завод отвечает самым современным требованиям промышленной безопасности и экологической чистоты. О том, чем сегодня живет предприятие и какие перспективы намечены на будущее, нашему журналу рассказал директор завода «Такеда» в Ярославле Мачей Фабьянчык.

первый связан с увеличением производительности завода, сокращением затрат и потерь. Второй проект заключается во внедрении на заводе культуры постоянного развития в самых разных аспектах, от качества продукции до логистики.

- Какие задачи стоят сегодня перед заводом?

— Сейчас мы активно работаем над проектом по локализации инновационного препарата компании для лечения множественной миеломы. Уже оборудованы чистые помещения и лаборатории контроля качества, наши специалисты прошли обучение в Бостоне. В ближайшее время начнется непосредственный трансфер технологии, после чего будет запущено производство. Этот препарат является собственной научной разработкой компании «Такеда» и защищен соответствующими патентами. Локализация производства позволит нам повысить доступность препарата для российских пациентов.

В этом году мы планируем существенно увеличить производительность завода и полностью покрыть потребности российского рынка в других препаратах компании. Вся продукция завода с момента начала производства соответствует российским и международным требованиям GMP. Завод «Такеда» стал обладателем российского сертификата GMP одним из первых фармацевтических предприятий в России. При этом на заводе также реализована система соответствия международным стандартам качества, действующая на заводах компании по всему миру. Уже сейчас здесь налажено производство полного цикла таких «бестселлеров» компании, как Кальций-Дз Никомед, Кардиомагнил, Актотегин®.

В прошлом году завод стал участником пилотного этапа проекта по созданию автоматизированной системы мониторинга движения лекарств в Российской Федерации. За время реализации проекта была модернизирована производственная линия, установлено программное обеспечение для управления

процессом маркировки, прошло утверждение нового макета упаковочных материалов. На нашем заводе в Ярославле установлено и используется самое прогрессивное оборудование и технология для нанесения 2D кода на упаковки, а также осуществляется агрегация палет и коробов в автоматическом режиме. Нам удалось дооснастить линии в кратчайшие сроки — всего за 3 недели! Первые пилотные серии маркированной продукции были выпущены в октябре прошлого года. Работа над этим проектом продолжится и в 2018 году.

- Залог успеха любой компании — это люди, которые в ней работают. Однако в России многие руководители жалуются на недостаток квалифицированных специалистов. Как обстоит ситуация с кадрами на заводе «Такеда»?

— Я доволен своей командой. Люди у нас подобраны сильные, с большим опытом работы в международных компаниях. К тому же большим плюсом региона является наличие хорошей образовательной системы по подготовке кадров — медицинская академия, технический университет, химико-технологический лицей, с которыми мы активно сотрудничаем, и студенты которых регулярно проходят производственную практику в различных подразделениях нашего завода.

- Как бы вы оценили результаты своей деятельности за полтора года работы директором завода?

— Наверное, как и у многих, у меня всегда присутствует ощущение некой неудовлетворенности достигнутыми результатами: что-то можно было бы сделать лучше, быстрее, качественнее, избежать тех или иных ошибок или поступить по-другому. Но я рад, что мы делаем определенные успехи и наблюдаем неплохой прогресс в работе каждого подразделения и всей команды в целом. Нам есть к чему стремиться и есть куда расти, и я надеюсь, что мы не остановимся на достигнутом и сможем добиться прекрасных результатов в дальнейшем.

QUALITY IS OUR PRIORITY

Taking care of health is one of the important tasks of every person. And what is the most important in the production of solutions for maintaining health? The highest standards of quality control are very important in a pharmaceutical company performance. The peculiarity of Yaroslavl plant Takeda is the production of sterile solutions, which is one of the most complex processes which demands a tight control. Today the company operates a modern high-tech production of solid and liquid dosage forms in accordance with the Russian and international GMP standards. The plant meets the most modern requirements of industrial safety and environmental cleanliness. The director of the Takeda plant in Yaroslavl Maciej Fabiańczyk told us about the life of the plant and its prospects for the future.

- You have recently headed the plant of the company Takeda in Yaroslavl. How and why did you decide to join this company? Can you share your impressions of work and life in Russia?

- Before joining Takeda I worked for more than twenty years in one company. When I received an offer from Takeda, I decided that it was time to try something new. Takeda is one of the world's largest players. It has 23 factories around the world, large research centers, many original innovative developments. A new scale, interesting tasks – this is exactly what attracted me to the company's proposal. Was I afraid of moving from Poland to Russia? No. I sincerely believe that Russia is a good country in which open people live, besides it is safe and peaceful, and Yaroslavl is an absolutely European city where one can find everything necessary for life: theaters, cinemas, shopping centers. There is a very picturesque waterfront, and in general there are many beautiful places. In addition, there are no such traffic jams as in Moscow. For example, it takes me 15 minutes to get to work. As for the first impression of Takeda, it is a dynamic company, it changes very quickly. And in order to succeed, it is necessary to work with 120% performance. But the most important thing for me, perhaps, is that I go to work every day with joy.

- You came to the Yaroslavl plant during the period of active production capacity expansion. What tasks were set for you?

- First of all, it was necessary to evaluate the situation and decide in which direction to develop production. A lot of time was devoted to planning and distribution of production volume with other factories of the company, together with the team we launched sterile production. Last year, two new projects were started – the

first one is connected with the increase in the plant's productivity, the reduction of costs and losses. The second project is to introduce the culture of constant development at the plant in various aspects, from product quality to logistics.

- What are the current tasks of the plant?

- Now we are actively working on a project to localize the company's innovative drug for the treatment of multiple myeloma. Clean rooms and quality control laboratories are already equipped, our specialists have been trained in Boston. In the near future, a direct transfer of technology will begin, after which the production will be launched. This drug is Takeda's own scientific development and it is protected by corresponding patents. The localization of production will allow us to increase the availability of the drug for Russian patients.

This year we plan to significantly increase the plant's productivity and completely cover the needs of the Russian market in other products of the company. All the plant's products meet the Russian and international requirements of GMP since the very beginning. The Takeda plant was among the first pharmaceutical companies in Russia to get the Russian GMP certificate. At the same time, the plant also meets international quality standards, as well as all the company's plants around the world. Now the full cycle of production of such best-selling products as Calcium-D₃ Nycomed, Cardiomaglyl, Actovegin® is carried out at the plant.

Last year the plant became a participant of the pilot phase of the project to create an automated system for monitoring the movement of drugs in the Russian Federation. During the implementation of the project, the production line was modernized, software was installed to manage the process of marking, and a new mock-up of packaging materials was

approved. The most advanced equipment and technologies for applying 2D code to packages is installed and used at our plant in Yaroslavl, as well as the aggregation of pallets and boxes is carried out in automatic mode. We managed to upgrade the lines in the shortest time – in just 3 weeks! The first pilot series of labeled products were released in October last year. Work on this project will continue in 2018.

- People are the key factor of the success of any company. However, in Russia many managers complain about the lack of qualified specialists. What is the situation with the personnel at the Takeda plant?

- I am proud with my team. We have strong people with great experience in international companies. In addition, the region's great advantage is the availability of a good educational system for training personnel: a medical academy, a technical university, a chemical-technological lyceum with which we actively cooperate. Students of the lyceum regularly pass practical training in various departments of our plant.

- How would you evaluate the results of your work for a year and a half as the plant's director?

- Probably, like many people, I always have a feeling of some dissatisfaction with the results achieved: something could be done better, faster, we could avoid certain mistakes or act differently. But I am glad that we are making some progress and we are observing good progress in the work of each division and the team as a whole. We have something to strive for, and there is area for our development, and I hope that we will not stop there and will be able to achieve excellent results in the future.





АРВАТО: НАМ ДОВЕРЯЮТ

Аrvato входит в число ведущих международных сервисных провайдеров широкого спектра аутсорсинговых услуг. В группу компаний Arvato входит 270 предприятий более чем в 40 странах мира. В России в 1997 г. компания Arvato начала предоставлять услуги книжному клубу «Терра» по хранению книг, формированию клиентской базы, обработке и комплектации заказов, их доставке до конечного клиента. В настоящий момент группа Arvato Россия численностью 1500 сотрудников представлена тремя предприятиями, расположенными в городе Ярославле, - ООО "Дистрибуционный центр Бертельсманн", ООО "Сонопресс", ОАО "Ярославский полиграфический комбинат". О компании читателям RBG рассказывает Пёчке Михаэль, генеральный директор ООО «Арвато Рус».

- Г-н Пёчке, расскажите подробнее об «Arvato». Чем вы занимаетесь? Какова ваша цель?

- Наша компания «Арвато Рус» существует на российском рынке уже 20 лет. Это дочернее предприятие всемирно известного немецкого медиаконцерна «Бертельсманн». Само слово Arvato – это акроним (вид аббревиатуры), образованный от английских слов art – искусство, variations – вариации, разновидности, technics – техника, organization – организация. Как видите, в одном слове соединились разные понятия и значения, которые вместе очень лаконично звучат и подразумевают под собой различные виды деятельности.

Мы занимаемся широким спектром услуг для сферы дистанционной торговли и финансов, в том числе предоставляем услуги

по хранению товаров, обработке и комплектации заказов, их доставке до конечного клиента (логистика и дистрибуция), обработке платежей, программам лояльности и др.

Наша цель во всех областях нашего бизнеса: сделать счастливыми клиентов наших заказчиков, следуя нашему корпоративному девизу «Let's make your clients happy!».

- Почему Ярославль? Этот город был выбран неслучайно?

- Не совсем случайно. В конце 1996 года мы не нашли подходящее место в Москве. А наш самый первый партнёр и заказчик был соучредителем Ярославского полиграфического комбината (ЯПК - сейчас входит состав «Арвато Рус»), и у них был незавершенный склад. Исходя из такой необходимости, концерн удивительно быстро принял решение построить для этого заказчика дистрибуци-

онный центр в России.

К тому же Ярославский регион имеет очень удобное месторасположение на пересечении основных осей автомобильных путей и расположен совсем недалеко от Москвы. Дополнительным аргументом также стала возможность работы с местным отделением Почты России и, соответственно, быстрая доставка отправлений по всей стране.

- Расскажите о наиболее востребованных услугах.

- Вообще, наверное, правильнее будет сказать, что все наши услуги в равной мере востребованы, если ещё не в настоящий момент, то в ближайшем будущем. Когда заказчик обращается к нам с запросом, мы создаем индивидуальный комплекс решений, отвечающий именно его требованиям, создаем услуги, наиболее четко и лаконично



вбирающие в себя все необходимые процессы. Это наш стиль работы, и он был нашей отличительной чертой с самого начала.

- Если говорить об услуге фулфилмента, каково его преимущество для заказчика? Способствует ли эта услуга расширению географии доставки и увеличению товарооборота?

- Фулфилмент – это общий спектр услуг для интернет-магазинов, т.е. все действия, которые сопровождают получение заказа от конечного покупателя, начиная с организации хранения товара на складе и заканчивая доставкой товара до конечного потребителя.

Однако на сегодняшний день понятие услуги фулфилмента включает не только складскую обработку заказов, но и множество дополнительных услуг: создание сайта и маркетинг интернет-магазина, услуги фотографирования и создания каталогов, услуги call-центра и многие другие. Среди тех, кто уже пользуется услугами фулфилмента, есть те, кто покупает только складскую обработку, и те, кому важен весь комплекс услуг.

В условиях современного меняющегося рынка, для оптимизации своей работы, компании-представители рынка электронной коммерции ищут новые решения, и вынесение части бизнес-процессов на аутсорсинг является одним из таких способов.

Для тех, кто выбирает фулфилмент, аутсорс процессов комплектации и отправки заказов является реальным и действующим решением: это избавляет компании от необходимости выстраивать с нуля новые процессы. Совершенно естественно, что в идеале они хотят «аутсорсить» практически все, в том числе и клиентский сервис, и логистику, и финансы. Лучше всего это понимают западные компании, где спрос на аутсорс су-

ществует уже очень давно, и эта услуга очень востребована.

В России же еще не все компании осознали смысл и выгоду отдать на аутсорсинг процессы, которые не являются их профильной деятельностью. Это одна из причин, почему многие наши заказчики – крупные западные компании, которые уже обслуживаются в нашем концерне в других странах мира.

- Партнёры доверяют вам свою коммерческую информацию, персональные данные своих клиентов, как вы гарантируете конфиденциальность и безопасность при выполнении услуг?

- Клиенты доверяют нам самое ценное – своих клиентов и весь процесс их обслуживания. Да, для этого требуется доверять. Мы работаем с огромным объемом информации, в том числе персональными данными клиентов заказчиков, и обрабатываем их с соблюдением всех требований безопасности.

Мы внедряем систему ИТ-безопасности на основе ISO – 27001, соблюдаем требования кодекса деловой этики поставщика. Arvato имеет собственную систему безопасности и такую инфраструктуру, которая контролирует все операционные процессы. Наши внутренние стандарты безопасности обеспечивают всестороннюю защиту как товаров клиента, так надежность и безопасность хранения всех его данных.

- Какие индустрии вы обслуживаете?

- «Арвато Рус» имеет богатый опыт сотрудничества с компаниями таких сегментов, как косметика и парфюмерия, фэшн-индустрия, бытовая техника и электроника, банковское оборудование. Одна из новых областей нашей деятельности — b2c-услуги по товарам медицинского назначения.

- Ваша компания в прошлом году отметила 20 лет в России, чего вам удалось достичь?

- На сегодняшний день «Арвато Рус» является одним из ведущих независимых сервис-провайдеров для электронной коммерции. Мы создали сложные цепочки поставок для компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения и высоких технологий, которые присутствуют на российском рынке. Мы также предоставляем решения по программам лояльности и по постпродажному сервису. Так как мы всегда работаем «на заднем плане» бизнеса наших заказчиков, то наша работа не видна конечному потребителю. А вместе с тем в «Арвато Рус» работает около полутора тысяч сотрудников. Многие компании электронной торговли, занимающие верхние строчки в рейтингах топ-100 интернет-магазинов России, начинали и продолжают свой бизнес с нами с нуля и выросли до позиции ведущих на рынке, в чем мы, безусловно, видим и свою заслугу.

- Поделитесь с читателями планами на 2018 год?

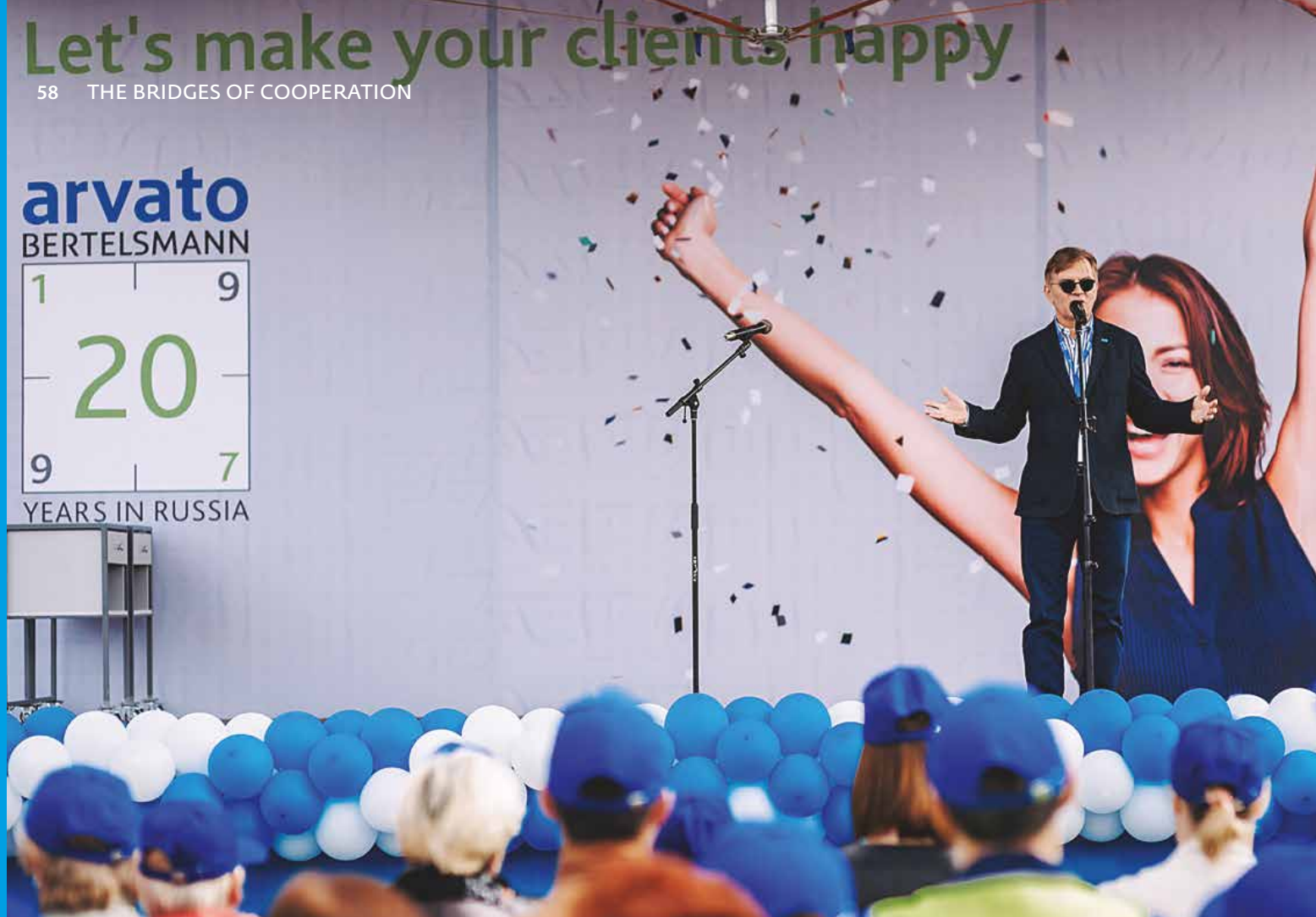
- Мы находимся в процессе расширения наших услуг, предлагая End2End решения нашим заказчикам. Продолжаем увеличивать спектр наших постпродажных и финансовых услуг, услуг по разработке программ лояльности для западных брендов, работающих в России.

Наши потенциальные новые заказчики — это глобальные корпорации, решившие начать экспансию на российский рынок или закрепить свое присутствие здесь. Мы, как всегда, полны планов и с оптимизмом смотрим в будущее!

arvato
BERTELSMANN

1	9
20	
9	7

YEARS IN RUSSIA



ARVATO: WE ARE TRUSTED

Arvato is one of the leading international service providers of a wide range of outsourcing services. The Arvato Group of companies includes 270 enterprises in more than 40 countries. In Russia in 1997, Arvato began providing services to Terra book club for storing books, forming a client base, processing and picking up orders and delivering them to the end customer. At the moment, the Arvato Rus Group of 1500 employees is represented by three enterprises located in the city of Yaroslavl – Bertelsmann Distribution Center LLC, Sonopress LLC, Yaroslavl Printing Plant (YPP) OJSC. Michael Poetschke, CEO of Arvato Rus LLC, speaks about the company in the interview for RBG.

– Mr Poetschke, can you tell us more about Arvato? What do you do? What is your goal?

– Our company Arvato Rus has been on the Russian market for 20 years. It is a subsidiary of the world-famous German media concern Bertelsmann. The word Arvato itself is an acronym (a kind of abbreviation), formed from the English words **art, variations, technics, organization**. As you can see, different concepts and meanings have come together in one word, which sound very laconic and imply various kinds of activity.

We are engaged in a wide range of services for the sphere of distance trade and finance, including providing services for storage of goods, processing and picking of orders, their delivery to the final customer (logistics and distribution), payment processing, loyalty programs, etc.

Our goal in all areas of our business is to

make our customers happy by following our corporate motto «Let's make your clients happy!».

– Why Yaroslavl? Was this city chosen not by chance?

– Not entirely by chance. At the end of 1996 we did not find a suitable place in Moscow. And our very first partner and customer was a co-founder of Yaroslavl Printing Plant (YPP) is part of Arvato Rus now, and they had an unfinished warehouse. Proceeding from such necessity, the concern surprisingly quickly decided to build for this customer a distribution center in Russia.

In addition, the Yaroslavl region has a very convenient location at the intersection of the main roads and is located very close to Moscow. An additional argument was also the opportunity to work with the local branch of the Russian Post and, accordingly, the rapid delivery of mail throughout the country.

– Tell us about the most popular services.

– In general, probably, it will be more correct to say that all our services are equally in demand, if not yet at the moment, then in the near future. When the customer addresses us with an inquiry, we create an individual solution package that meets exactly its requirements, create services that most clearly and concisely incorporate all the necessary processes. This is our style of work, and it was our distinguishing feature from the very beginning.

– If we talk about the fulfillment service, what is its advantage for the customer? Does this service contribute to the expansion of the geography of delivery and increase in turnover?

– Service fulfillment is a general range of services for online stores, i.e. all actions that accompany the receipt of an order from the



final buyer, starting with the organization of storage of goods in the warehouse and ending with the delivery of the goods to the final consumer.

However, today the concept of service fulfillment includes not only warehouse processing of orders, but also a variety of additional services: the creation of a website and the marketing of an online store, the services of photographing and creating catalogs, call center services and many others. Among those who already use service fulfillment are those who buy only warehousing, and those who care about the whole range of services.

In today's changing market, companies-representatives of the e-commerce market are looking for new solutions to optimize their work, and outsourcing part of the business processes is one of such methods.

For those who choose fulfillment, outsourcing the process of picking and shipment of orders is a real and effective solution: this saves the company from having to build new processes from scratch. Quite naturally, ideally they want to outsource almost everything, including customer service, logistics and finance. This is best understood by Western companies, where the demand for outsourcing has been around for a long time and this service is very much in demand.

In Russia, not all companies have realized the essence and benefits of outsourcing processes

that are not their core business. This is one of the reasons why many of our customers are large Western companies that are already serviced by our concern in other countries of the world.

– Partners entrust you their commercial information, personal data of their customers, how do you guarantee confidentiality and security when performing services?

– Customers entrust us the most valuable – their customers and the whole process of their service. Yes, you need to trust to do it. We work with a huge amount of information, including personal data of customers' clients, and we process them in compliance with all security requirements.

We implement an IT security system based on ISO-27001, comply with the requirements of the Supplier Code of Conduct. Arvato has its own security system and an infrastructure that controls all operational processes. Our internal security standards provide comprehensive protection for both customer products and reliability and security of storing all of its data.

– What industries do you serve?

– Arvato Rus has rich experience of cooperation with companies of such segments as cosmetics and perfumery, the fashion industry, household appliances and electronics, banking equipment. One of the new areas of our activity is b2c services for medical products.

– Your company last year celebrated 20 years in Russia, what have you achieved?

– Today Arvato Rus is one of the leading independent service providers for e-commerce. We created complex supply chains for software developers and high-tech companies that are present on the Russian market. We also provide solutions for loyalty programs and after-sales service. Since we always work «in the background» of our customers' business, our work is not visible to the end user. And at the same time, about 1,500 employees work in Arvato Rus. Many e-commerce companies, which occupy the top positions in the ratings of the top 100 online stores in Russia, have started and continue their business with us from scratch and have grown to the leading position in the market, and we certainly see our merit in it.

– Can you share your plans for 2018 with readers?

– We are in the process of expanding our services by offering End2End solutions to our customers. We continue to broaden the range of our after-sales and financial services, services to develop loyalty programs for Western brands operating in Russia.

Our new potential customers are global corporations that have decided to expand into the Russian market or to consolidate their presence here. We are as always full of plans and are optimistic about the future!



ЗАО ФАБРИКА
«Ростовская
Финифть»
ОСНОВАНА В 1918

- КОЛЛЕКЦИИ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ
- КОРПОРАТИВНЫЕ ПОДАРКИ И СУВЕНИРЫ
- УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДМЕТЫ ПОСУДЫ
- КУЛЬТОВЫЕ ПРЕДМЕТЫ ПРАВОСЛАВИЯ



*Украшения изготавливаются из серебра
Яркие и сочные цвета эмали создают
атмосферу жизнерадостности и оптимизма*

+7 (48536) 7-59-10
td@podarok-finift.ru
www.finift-nhp.ru

Адреса фирменных магазинов:

- г. Москва, ул. Арбат, д. 43
- г. Москва, ТРЦ «Принц Плаза» (1 этаж)
ул. Профсоюзная, 129А (м. Тёплый Стан)
- г. Санкт-Петербург, пр-т Невский, д. 94
(ул. Маяковского, д. 2)
- г. Тверь, ул. Советская, д. 18
- г. Ярославль, ул. Кирова, д. 11
- г. Нижний Новгород, ул. Большая Покровская, д. 9Б
- г. Ростов, Борисоглебское шоссе, д. 3



Приглашаем к сотрудничеству региональных представителей

реклама



С Е Т Ь К О В О Р К И Н Г О В

СТАРТ

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ, СТАРТАПОВ, БИЗНЕСА



НАШИ ЛОКАЦИИ:

одинцово, РЕУТОВ, долгопрудный,
КРАСНОГОРСК, КОРОЛЕВ, ЛЮБЕРЦЫ, СЕРПУХОВ,
СТУПИНО, КОЛОМНА, **НОГИНСК**, ЩЕЛКОВО, БАЛАШИХА,
КЛИН, МЫТИЦЫ, ПУШКИНО.

Миссия коворкинга СТАРТ

Мы создаем больше, чем красивые офисные помещения. Мы создаем сообщество и становимся центрами деловой и творческой активности в городах. Наши участники – это предприниматели, инвесторы, фрилансеры, стартаперы, сотрудники компаний, it-специалисты, консультанты, тренеры и многие другие. Вы получите образовательные мероприятия, комфортные рабочие места, переговорные комнаты, лаунж зоны и программы развития. Присоединение к нашему сообществу будет вдохновлять и позволит развиваться быстрее.

КОНТАКТЫ:

Телефон: 8 (495) 123-30-23 Почта: INFO@COWORKING-START.RU





ШАМИЛЬ АГЕЕВ:

«ТОЛЬКО НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ
МЫ МОЖЕМ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД»

Председатель ТПП Республики Татарстан Шамиль Рахимович Агеев рассказывает о достижениях организации и планах на будущее.

Татарстан сегодня является одним из ведущих регионов России с мощным экономическим потенциалом и занимает первое место в инвестиционном рейтинге АСИ. При этом Шамиль Рахимович на вопрос о роли ТПП в таком успехе региона, скромно отвечает: «К рейтингам у меня спокойное отношение. Очевидно, какая-то роль наша есть, но мы ориентируемся не на них, а думаем, как нас оценят наши члены и население».

Мария Суворовская: - Шамиль Рахимович, разрешите в вашем лице поздравить всю ТПП Республики Татарстан с 25-летним юбилеем!

- Исәнмесез - это по-татарски означает «здравствуйте!» Спасибо за поздравления. Мы уже про 25 лет забыли, смотрим только вперёд.

Мария Суворовская: - Что вы считаете главными достижениями за 25 лет?

- Главное, что ТПП стала органом, который пытается защитить интересы предпринимателей и повлиять на экономику страны, повысить конкурентоспособность государства.

Мария Суворовская: - Мы встречаемся с разными представителями бизнеса, разных отраслей, разного возраста. Молодое поколение предпринимателей нередко задаёт вопрос: для чего нужны бизнес-объединения?

- Зависит от того, какое поколение, какая отрасль или вид деятельности. Молодёжь часто привлекает виртуальный бизнес. Мы, в первую очередь, пытаемся оказать поддержку своему производителю. Россия пришла к тому, что использует всё китайское, отечественных товаров почти нет. Роль ТПП – поддержать, защитить, создать условия. Пример нам подаёт ТПП РФ, которая активно продвигает программу по защите российского производи-



теля. Это и фонды, и льготные кредиты, и прочие меры поддержки.

Мария Суворовская: - Главная функция и задача ТПП – это защита и представление интересов бизнеса. Как вы думаете, что лежит в основе грамотного диалога между предпринимателями и властью?

- Уверен, что профессионализм и тщательная подготовка к решению любой проблемы. Я окончил Казанский авиационный институт и там научился такому подходу. Реализации любой задачи нужно уделить максимум внимания, быть компетентным, тем более, сейчас большая конкуренция. Не всегда видна отдача от наших действий, порой результат появляется спустя время. И при этом мы должны работать не для пиара, а для реальной пользы. В нынешних условиях, прямо скажу, приходится непросто.

Вадим Винокуров: - ТПП Республики Татарстан входит во все общественные объединения?

- Конечно, входим в 80 советов, проводим много заседаний, выносим предложения. И это занимает немало времени, думаем, где найти кадры, чтобы участвовать во всех заседаниях и при этом выполнять свою основную работу.

Вадим Винокуров: - А предприниматели охотно участвуют в таких заседаниях или относятся с некоторой настороженностью?

- Вы знаете, не то что с настороженностью... Когда что-то задевает, бизнесмен готов объединяться, когда всё хорошо, ему ничего не надо. Это удивительная психология, они не приучены доверять

таким объединениям. Допустим, немецкие предприниматели обязательно состоят в какой-либо гильдии или совете. В России успешные люди ведут бизнес «шёпотом» и не хотят огласки, особенно в последнее время. Нет стремления попасть на экраны, потому что любое внимание привлекает надзорные органы и другие структуры. Это очень непростой вопрос.

Мария Суворовская: - Шамиль Рахимович, ТПП, наверное, находится ближе к бизнесу, чем органы власти, и остро чувствует настроение бизнеса?

- Да, тем более палата и создавалась как площадка между бизнесом и властью. Сейчас учреждается много разных структур, например, экспортный центр, но ведь можно было бы решать эти задачи через палату и другие подобные организации.

Вадим Винокуров: - А я вам могу сказать, чиновники как рассуждают на эту тему: это же общественная организация, им нельзя приказать, их можно только попросить, а вдруг они не сделают? Всё-таки нам нужна вертикаль власти.

- Если создать условия, тогда без просьб будет всё выполняться. Важно научиться работать с предпринимателями. К сожалению, чиновничий аппарат несовершенен. Мы считаем, что будет результат, если больше работать через такие структуры, как палата, гильдии, союзы.

Мария Суворовская: - ТПП наиболее остро чувствует настроение в бизнесе, какое оно на сегодняшний день?

- Нет ясной и чёткой экономической политики, с экрана говорится одно, а на деле всё иначе. Слишком большой приводной

механизм. Защита прав предпринимателей в судебной системе тоже довольно сложный вопрос, особенно с организацией арбитражной системы. Отсутствует система планирования развития отраслей. За последние 12 лет в 2 раза увеличилось участие государства в бизнесе в виде госкорпораций. Мешают неудачные реформы в РЖД. В целом некоторые решения недостаточно продуманы. Или они правильные и обоснованные, но есть проблемы с исполнением на местах: полномочия дают, а финансов на эти цели нет. Регионы фактически обескровлены в своих возможностях, т.е. не могут дать никакие льготы.

Сейчас активно развиваются промплощадки и технопарки, но их нужно поддерживать. Есть вопросы, по которым центру необходимо больше повернуться к реальному бизнесу. ТПП пытается активно участвовать в этом, доносить мнение бизнеса до власти.

Мария Суворовская: - Когда мы слышим словосочетание «бизнес и Татарстан», представляем что-то устойчивое и стабильное. Вы сказали, что на сегодняшний день не думаете о прошлом, а смотрите в будущее. Назовите главные задачи, которые ставите себе на ближайшую пятилетку.

- Будем более чётко отстаивать интересы своих производителей. Продолжать предметно заниматься подготовкой профессиональных кадров. Повышать качество образования в школах и ВУЗах. Активно работать с внешним миром. Стране не хватает технологий и интеллектуалов – только на основе инноваций мы можем двигаться вперёд.

SHAMIL AGEYEV

«INNOVATIONS IS THE ONLY DRIVER OF DEVELOPMENT»

Chairman of the CCI of the Republic of Tatarstan Shamil Rahimovich Ageyev speaks about the organization's achievements and plans for the future

Today Tatarstan is one of the leading regions of Russia with a strong economic potential, it ranks first in the investment rating of the ASI. At the same time, Mr Ageyev, when asked about the role of the CCI in such a success of the region, modestly answers: «I have a calm attitude toward the ratings. Obviously, we play some role, but we do not focus on them, we think about the attitude of our members and the population towards us.»



Maria Suvorovskaya: – Mr Ageyev, let me congratulate you and the whole CCI of the Republic of Tatarstan on 25th anniversary!

– Isanmese – it means «hello» in Tatar! Thank you for your congratulations. We have already forgotten about 25 years, we look only forward.

Maria Suvorovskaya: – What do you consider the main achievements in 25 years?

– The main achievement is that the CCI has become a body that tries to protect the interests of entrepreneurs and influence the economy of the country, to increase the competitiveness of the state.

Maria Suvorovskaya: – We meet with different representatives of business, different industries, different ages. A young generation of entrepreneurs often asks the question: why do we need business associations?

– It depends on what generation, which industry or type of activity. Young people often attracted by a virtual business. We, first of all, try to support our manufacturer. Russia came to the fact that all products

that it uses are Chinese, there are almost no domestic products. The CCI's role is to support, protect, create conditions. An example is the CCI of Russia, which is actively promoting the program to protect the Russian manufacturer. These include funds, soft loans and other support measures.

Maria Suvorovskaya: – The main function and task of the CCI is to protect and represent the interests of business. What do you think is the basis of a competent dialogue between entrepreneurs and authorities?

– I am sure that it is professionalism and careful preparation for solving any problem. I graduated from Kazan Aviation Institute and there I learned this approach. The implementation of any task should be given maximum attention, you should be competent, especially now when there is a lot of competition. We do not always see an immediate result of our actions, sometimes it appears after a while. And we should not work for publicity, but for real positive results. In the current conditions, to be honest, it is not easy.

Vadim Vinokurov: – Is the CCI of the

Republic of Tatarstan a member of all public associations?

– Of course, we are engaged in 80 councils, we hold many meetings, we make proposals. And it takes a lot of time, we think where to find employees to participate in all meetings and at the same time to carry out our main functions.

Vadim Vinokurov: – And do entrepreneurs willingly participate in such meetings or do they have some doubts?

– You know, not that they are cautious... When something touches, businessmen are ready to unite, when everything is good, they do not need anything. This is an amazing psychology, they are not accustomed to trust such associations. For example, German entrepreneurs are necessarily in a guild or council. In Russia, successful people do business «in a whisper» and do not want publicity, especially in recent times. There is no desire to get on the screens, because any attention attracts the supervisory bodies and other organizations. This is a very difficult question.

Maria Suvorovskaya: – Mr Ageyev, the

CCI, probably, is closer to business than the authorities, and is it keenly aware of the mood of the business?

– Yes, moreover, the Chamber was created as a platform between business and power. Now many different organizations are being established, for example, the export center, but it is possible to solve these problems through the Chamber and other similar organizations.

Vadim Vinokurov: – And I can tell you, officials say: this is a public organization, they cannot be commanded to, they can only be asked, but what if they do not do? All the same, we need a vertical of power.

– If you create conditions, then everything will be done without requests. It is important to learn how to work with entrepreneurs. Unfortunately, the bureaucratic apparatus is imperfect. We believe that there will be a better result if we work more through such structures as the Chamber, guilds, unions.

Maria Suvorovskaya: – The CCI feels the mood of the business better than anybody, what it is today?

– There is no clear and precise economic policy, the screen says one thing, but in reality everything is different. The drive mechanism is too large. The protection of the rights of entrepreneurs in the judicial system is also a rather complex issue, especially concerning the organization of the arbitration system. There is no system for planning the development of industries. Over the past 12 years, the state's participation in business in the form of state corporations has doubled. There was a failure of unsuccessful reforms in RZD. In general, some solutions are not well thought out. Or they are correct and justified, but there are problems with implementation on the ground: powers are given, but there is no finance for these purposes. Regions are practically exsanguinated in their capabilities, i.e. they cannot give any benefits.

Industrial platforms and technoparks are actively developing, but they need to be supported. There are issues when the center needs to turn to the real business. The CCI is trying to actively participate in this, to convey the opinion of business to the authorities.

Maria Suvorovskaya: – When we hear the phrase «business and Tatarstan», we think about something stable and solid. You said that today you do not think about the past, but look to the future. What are the main tasks that you set yourself for the next five years?

– We will defend the interests of our producers more clearly, continue to engage in the substantive training of professional staff. We will improve the quality of education in schools and universities, actively work with the outside world. The country lacks technologies and intellectuals – innovations is the only driver of development.





ОЭЗ «АЛАБУГА»: ТЕРРИТОРИЯ К РАЗМЕЩЕНИЮ

В апреле 2017 года Счетная палата Российской Федерации признала эффективность деятельности особой экономической зоны «Алабуга», расположенной в Елабужском районе Республики Татарстан. Этот промышленный кластер появился в России одним из первых и сегодня является, без преувеличения, образцом для подражания.

Наш разговор с Михаилом Мироновым, директором департамента по корпоративным вопросам АО «ОЭЗ ППТ «Алабуга» - управляющей компании особой зоны.

- Михаил, что собой представляет ОЭЗ «Алабуга»?

- Особая экономическая зона «Алабуга» - это промышленная площадка, предоставляющая бизнесу уникальные возможности для создания промышленных предприятий, включающих, в том числе, ряд таможенных и налоговых льгот. Это самая крупная ОЭЗ в России, ее территория составляет 20 квадратных километров, и она полностью обеспечена инженерной и транспортной инфраструктурой: автомобильные и железная дорога, газ, электричество, водопровод, канализация – здесь есть все, что нужно для того, чтобы компания могла прийти и, разместившись на наших площадях, построить завод.

ОЭЗ появилась в 2006 году, за 11 лет здесь появилось 23 завода, среди них такие известные бренды, как «Форд Соллерс», «Ро-

квул-Волга», «Армстронг Билдинг Продактс» и многие другие. «Алабуга» является лидером по привлечению турецких инвестиций: целых шесть турецких предприятий разместились на нашей территории.

- Вы изначально рассчитывали на привлечение именно иностранных инвесторов или это закономерный итог грамотно выстроенной политики ОЭЗ?

- Пул инвесторов представлен не только иностранным капиталом, присутствуют и отечественные предприятия, тем не менее, основной приток инвестиций (порядка 70%) приходится именно на иностранные компании. И нам, конечно, приятно, что зарубежный бизнес реализовал свои проекты именно в «Алабуге». Вместе с тем, с учетом сложившейся международной ситуации, наши новые резиденты – это преимущественно отечественные производства. Общий объем вложенных инвесторами инвестиций уже превышает 110 млрд рублей. Для сравнения: государство вложило в создание инфраструктурных объектов ОЭЗ 27 млрд

рублей. Соотношение 4:1 в пользу частных инвестиций.

Это хорошие показатели, позволяющие нам занимать первое место среди аналогичных ОЭЗ в России.

- Кроме этого, вы стали пионерами, первопроходцами на нелегком пути создания ОЭЗ. На кого равнялись, каким примером вдохновлялись, чьими успехами руководствовались?

- Да, нам было сложнее, чем остальным последователям. Мы старались использовать в своей практике опыт восточных государств, в частности, Китая, Сингапура. Делегация от Республики Татарстан во главе с нашим президентом Рустамом Миннихановым побывала в Сингапуре, изучала опыт создания особых экономических зон. Мы многое почерпнули для себя, но вместе с тем наши ОЭЗ значительно отличаются от китайских образцов, хотя бы потому, что там подавляющее большинство ОЭЗ расположены в портовых городах, где перерабатывается экспортный товар и вывозится дальше за



пределы страны. Мы же находимся в центре России и продукция, производимая у нас, нацелена, в первую очередь, на насыщение отечественного рынка.

В Китае ОЭЗ получают в виде доходов часть налогов, уплачиваемых резидентами. У нас такого нет, хотя, на наш взгляд, это способствовало бы более эффективному действию институтов ОЭЗ.

- «Алабуга» продолжает свое развитие или вы уже достигли своего максимума?

- Мы продолжаем активно развиваться, ищем новых инвесторов, благо инфраструктура у нас создана почти полностью. Та площадь, которой мы располагаем, готова под размещение любых дополнительных объектов. При этом заполнена ОЭЗ приблизительно на 60%.

Только за прошлый год у нас резидентами стали 8 новых компаний с общим объемом заявленных инвестиций в размере 27 млрд рублей. Эти планы будут реализовываться постепенно, но мы готовы к тому, что на их освоение уйдет несколько лет.

- Давайте перейдем от общего к частному. Какие конкретно отрасли промышленности представлены в ОЭЗ «Алабуга»?

- У нас достаточно разнообразный отраслевой состав. Специализация деятельности: выпуск автомобильных компонентов, автобусов, бытовой техники. Высокотехнологичное химическое производство, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели, стекловолокна и углеродного волокна.

Турецкие инвесторы выстроили у нас деревообрабатывающий завод и предприятие по производству листового и автомобильного стекла.

Образовался небольшой пищевой кластер: так исторически сложилось, что у нас размещаются поставщики компании McDonald's. Первым в этом кластере стал завод компании «Белая Дача» - поставщик салатов и овощей. Вслед за ним пришла компания Nuhataki - лидер в производстве тары и упаковочных материалов. И здесь же

у нас расположен логистический центр немецкой компании HAVI LOGISTICS - партнера McDonald's по всей Европе и в России в том числе.

- С чем связанные риски вызвали у иностранных партнеров наибольшее опасение?

- Наличие инфраструктуры - самое главное требование у наших инвесторов. Они готовы были прийти только на подготовленную площадку, и мы им такие площадки предоставили. Кроме того, важен вопрос сохранности инвестиций, и в этом вопросе ключевую роль играет административная поддержка. Президент Республики Рустам Нургалиевич Минниханов является еще и председателем Наблюдательного совета, и он лично рассматривает каждый новый инвестиционный проект, претендующий стать резидентом ОЭЗ.

- А им сложно стать?

- Главное условие - это соблюдение федерального закона об особых экономических зонах. Компания должна осуществлять промышленно-производственную деятельность на территории ОЭЗ, объем инвестиций должен составлять не менее 120 млн рублей...

- А как с воздействием на экологию?

- Все проекты, которые у нас размещаются, проходят экологическую экспертизу. Кроме того, мы располагаемся в 15 км от ближайшего населенного пункта - города Елабуга. Достаточно далеко от жилых объектов, что позволяет нам более гибко подходить к размещению производств.

Сегодня у нас нет проблем с экологией. На площадки, которые еще не освоены, водятся животные - лисы, зайцы, бобры...

- Работать в экологически чистом месте - прекрасно. Но какие еще существуют бонусы для работающего персонала?

- Дополнительное медицинское страхование, конкурентоспособная для региона заработная плата, отсутствие проблем с жильем (рядом, повторюсь, Елабуга и Набережные Челны). В то же время для привлечения инвесторов мы создали социальную инфраструктуру. Рядом с Елабугой мы построили коттеджный поселок для топ-менеджеров

компаний, коттеджи сдаются в аренду, и в них созданы все условия для комфортной жизни, мало отличимой от европейского уровня. Неподалеку от поселка находится международная школа с преподаванием на английском языке, где учатся не только дети наших партнеров по бизнесу, но и дети из близлежащих городов.

Важно не только комфортно делать бизнес, но и комфортно жить.

- Каков ваш вклад в экономику республики?

- Объем уплаченных налогов в бюджеты всех уровней составил 20 млрд рублей за 10 лет. Для республики мы полезны еще и тем, что создали почти 6 тысяч рабочих мест. Как «побочный эффект» - развитие в близлежащих городах сопутствующей инфраструктуры.

- Не боятся иностранные бизнесмены инвестировать в России?

- Нет, они понимают, что российский рынок перспективен, что у нас можно и нужно зарабатывать, несмотря на политические сложности. Безусловно, некоторые крупные компании испытывают, мягко говоря, затруднения в связи с политическим давлением, оказываемым на них. Но бизнес бизнесом, а политика политикой. И мы стараемся придерживаться такого же принципа. Бизнес не должен чувствовать дискомфорт.

- Чем планируете «усилить» направление развития комфортных условий для бизнеса?

- В наших планах стоит расширение текущей площадки, что требует больших финансовых вложений. Поэтому мы сейчас рассматриваем возможность не только государственных инвестиций в развитие инфраструктуры, но и создание совместных предприятий для этих целей.

А еще мы надеемся, что внесенные в 116-ФЗ изменения расширят перечень разрешенных к размещению на территории ОЭЗ предприятий, и это приведет к нам новых инвесторов - в первую очередь, нефтеперерабатывающие предприятия. Вот наш главный план на ближайшие 3-5 лет.

Мария Башкирова



SEZ ALABUGA: THE TERRITORY FOR LOCATION

In April 2017 the Accounts Chamber of the Russian Federation recognized the effectiveness of the special economic zone Alabuga, located in the Yelabuga district of the Republic of Tatarstan. This industrial cluster was among the first in Russia and today it is, without exaggeration, a role model.

This is our interview with Mikhail Mironov, Director of the Department for Corporate Affairs of JSC SEZ PPT Alabuga – the management company of the special zone.

– Mr Mironov, what is the SEZ Alabuga?

– The special economic zone Alabuga is an industrial site that provides business with unique opportunities to create industrial enterprises, including, among other things, a number of customs and tax incentives. This is the largest SEZ in Russia, its territory is 20 square kilometers, and it is fully provided with engineering and transport infrastructure: roads and railways, gas, electricity, water supply, sewerage – everything is there for the company to come and build a factory on our territory.

The SEZ appeared in 2006, 23 plants have appeared here during these 11 years, among them such well-known brands as Ford Sollers, Rockwool-Volga, Armstrong Building Products and many others. Alabuga is the leader in attracting Turkish investments: as

many as six Turkish companies are located on our territory.

– Did you initially expect to attract foreign investors, or is this a logical result of the competently built policy of the SEZ?

– The pool of investors is represented not only by foreign capital, but also by domestic enterprises, nevertheless, foreign companies account for the main inflow of investments (about 70%). Of course we are pleased that foreign business has realized its projects in Alabuga. At the same time, taking into account the current international situation, our new residents are mainly domestic producers. The total volume of investments by our residents already exceeds 110 billion rubles. For comparison: the state invested 27 billion rubles in the creation of infrastructure objects of the SEZ. The ratio is 4 to 1 in favor of private investment.

These are good indicators that allow us to occupy the first place among similar SEZs in Russia.

– In addition, you have become pioneers, path breakers in the hard way of creating the SEZ. What example inspired you? Whose successes guided you?

– Yes, it was more difficult for us than for the rest of our followers. We tried to use in our practice the experience of the Eastern states, in particular, China, Singapore. A delegation from the Republic of Tatarstan, led by our President Rustam Minnikhanov, visited Singapore, studied the experience of creating special economic zones. We have learned a lot, but at the same time our SEZs differ significantly from Chinese ones, if only because the vast majority of Chinese SEZs are located in the port cities where the export goods are processed and exported further out of the country. We are located in the center of Russia and the products manufactured by us are aimed, first of all, at the domestic market.

In China, SEZs receive a portion of taxes paid by residents in the form of revenues. We



do not have this, although, in our opinion, this would contribute to a more effective operation of SEZ institutions.

– Does Alabuga continue its development or have you already reached your maximum?

– We continue to actively develop, we are looking for new investors, the infrastructure is almost entirely created. The area, which we have, is ready for placing any additional objects. At the same time, the SEZ is approximately 60% full.

Last year alone 8 new companies with a total volume of announced investments of 27 billion rubles became our residents. These plans will be implemented gradually, but we are ready for the fact that their development will take several years.

– Let's move from the general to the special. What specific industries are represented in the SEZ Alabuga?

– We have a fairly diverse industry composition. The activities of our residents include production of automobile components, buses, household appliances, high-tech chemical production, pharmaceutical production, aviation production, furniture production, fiberglass and carbon fiber.

Turkish investors have built a woodworking plant and an enterprise for the production of sheet and automotive glass.

A small food cluster has formed: historically we have McDonald's suppliers. The first in this cluster was the plant of the company Belaya Dacha – a supplier of salads and vegetables. Following it the company Huhtamaki – the leader in the production of packaging and packaging materials came. And here we also have a logistics center of the German company HAVI LOGISTICS – a partner of McDonald's throughout Europe and in Russia as well.

– What are the risks that cause the greatest fear for your foreign partners?

– Availability of infrastructure is the most important requirement of our investors. They were ready to come only to the prepared site, and we provided them with such site. In addition, the issue of investment safety is important, and in this case the key role is played by administrative support. The President of the Republic, Rustam Minnikhanov, is also the Chairman of the Supervisory Board, and he personally considers every new investment project that claims to become a resident of the SEZ.

– And is it difficult for them to become a resident?

– The main condition is compliance with the federal law on special economic zones. The company must carry out industrial and production activities in the territory of the SEZ, the volume of investment should be at least 120 million rubles...

– And what about the impact on the environment?

– All projects that we launch here undergo an environmental review. In addition, we are located in 15 km from the nearest settlement – the city of Yelabuga. We are far enough from residential facilities, which allows us to have a more flexible approach to the location of production.

Today we have no problems with ecology. There are animals – foxes, hares, beavers on sites that have not been occupied yet.

– It is fine to work in an environmentally clean place. But what other bonuses are there for the staff?

– They are additional medical insurance, a competitive salary for the region, no problems with housing (I repeat that Yelabuga and Naberezhnye Chelny are next to us). At the same time, we created a social infrastructure to attract investors. Next to Yelabuga we built a cottage settlement for top managers of companies, cottages are rented, and they create all the conditions

for a comfortable life, hardly distinguishable from the European level. Not far from the village there is an international school with classes in English, where not only children of our business partners study, but also children from nearby cities.

It is important not only to do business in comfort, but also to live in comfort.

– What is your contribution to the economy of the Republic?

– The volume of taxes paid to the budgets of all levels amounted to 20 billion rubles for 10 years. We are also useful for the Republic because we created nearly 6,000 jobs. As a «side effect» there is the development of related infrastructure in nearby cities.

– Are foreign businessmen afraid to invest in Russia?

– No, they understand that the Russian market is promising, that they can and must get profit, despite the political difficulties. Certainly, some large companies experience, to put it mildly, difficulties in connection with the political pressure put on them. But business is business, politics is politics. And we try to follow the same principle. Business should not feel uncomfortable.

– How do you plan to «strengthen» the direction of development of comfortable conditions for business?

– We plan the expansion of the current site, this requires large financial investments. Therefore, we are now considering the possibility of not only public investment in infrastructure development, but also the creation of joint ventures for these purposes.

And we hope that the changes introduced in the 116-FZ will expand the list of enterprises allowed for placement in the SEZ territory, and this will lead to new investors, first of all, oil refineries. This is our main plan for the next 3-5 years.

Interview by Maria Bashkirova



«ГРОМКИЕ» ИМЕНА ИТ-ПАРКА

Республика Татарстан – регион, в котором пристальное внимание уделяется не только созданию комфортной предпринимательской среды, но и развитию информационных технологий. Директор технопарка в сфере высоких технологий ИТ-парк Антон Грачев рассказал о задачах, достижениях, взаимодействии ИТ-парка с иностранными инвесторами.

- Антон Олегович, ИТ-парк появился на карте Татарстана в 2009 году. Какую задачу вы ставили себе на первоначальном этапе и что послужило определяющим фактором в выборе направления развития - сфера информационных технологий?

- Первая площадка ИТ-парка была создана в Казани в 2009 году в рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Перед ИТ-парком была поставлена задача создать и обеспечить максимально благоприятные условия для эффективных ИТ-разработок как стартап-проектами, так и крупными ИТ-компаниями на всех стадиях: от идеи и проектирования до создания и внедрения конечного инновационного продукта. Мы были одним из первых пилотных проектов создания технопарка в сфере высоких технологий, поэтому шли своим путем, многое делали самостоятельно, ни на кого не равнялись. В этом, конечно, были и свои сложности, но благодаря этому мы наработали неоценимый опыт, который сейчас яв-

ляется основным фактором успеха нашего ИТ-парка.

А уже в 2012 году в Набережных Челнах была открыта вторая площадка ИТ-парка в здании, некогда принадлежавшем КамАЗу. В 80-е годы в здании планировали построить вычислительный центр и административный корпус автозавода, но строительство было заморожено из-за ряда причин. Когда же здание было передано ИТ-парку, то за рекордно короткое время (всего 8 месяцев) было возведено 9-этажное здание. Технопарк в Набережных Челнах был создан для развития ИТ-компаний, функционирующих на востоке Татарстана. Восточный регион Татарстана всегда был обеспечен хорошим промышленно-производственным потенциалом, и ИТ-парк является универсальной платформой для оказания услуг предприятиям и организациям Камского экономического района, к которому принадлежат особая экономическая зона «Алабуга», ПАО «КамАЗ», ПАО «Соллерс», АО «Танеко», АО «Аммоний» и др. Эти компании формируют устойчиво возрастающий спрос на современные

информационные технологии, и ИТ-парк призван удовлетворить их потребности, а также помочь преодолеть зависимость отечественных предприятий от зарубежных коммерческих программных средств, обеспечить предприятия вычислительными ресурсами нового поколения, укрепить информационную безопасность компаний, а также уменьшить сроки разработки и вывода новых продуктов на рынок.

Кроме этого, ИТ-парк является управляющей компанией кластера информационных технологий малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан. На сегодняшний день в ИТ-кластер входят 114 ИТ-компаний, большая часть которых расположена именно на востоке Татарстана.

- Насколько полезным оказалось для вас партнерство с иностранными инвесторами?

- С 2014 года ГАУ «ИТ-парк» является полноправным членом Международной ассоциации научных и технологических парков (IASP), с 2015-го - полноправным участником Международных торговых площадок



ООН, Международной торговой площадке стран Большой двадцатки Importers, Международной площадке тендеров TED (Tenders Electronic Daily). ИТ-парк имеет партнерские отношения с компаниями из Люксембурга, ОАЭ, Сербии, Финляндии, Франции, Южной Кореи, Казахстана, Канады. Благодаря этому сотрудничеству, мы можем находить иностранных инвесторов для партнерства с нашими крупными резидентами и стартапами.

Для наших стартапов сделки с иностранными инвесторами полезны, так как зачастую дают путьку в жизнь. Например, проект Click-Storm eSports (платформа, с помощью которой можно создать турнир по компьютерной игре, поиграть в нём или найти партнеров) получил инвестиции от российско-сингапурской венчурной компании Ruvento Ventures, проект Road Ar (мобильное приложение для водителей, где включены геолокация, видеорегистрация, автоматическая генерация карт, распознавание дорожных знаков), заключали сделки с бизнес-ангелом из Америки, а из самых свежих примеров - сделка между проектом «Где клев?» (интернет-платформа объектов с онлайн-бронированием путевок на платную рыбалку с возможностью заказа дополнительных услуг) и частным инвестором из Чехии.

- У вас достаточное количество резидентов с «громкими» именами. Чем вы их привлекали?

- Наш технопарк - это уникальная экосистема для развития технологических компаний в самых разных областях. У нас строится своеобразная преемственность среди резидентов: стартап приходит в бизнес-инкубатор, затем становится крупным ИТ-резидентом и уже сам оказывает помощь начинающим предпринимателям в качестве эксперта или партнера.

Кроме этого, у нас организовано слаженное взаимодействие с институтами развития и государственными органами.

Мы помогаем резидентам в поисках финансирования, среди наших партнеров более 40 венчурных фондов и частных инвесторов, готовых поддержать начинающих предпринимателей на разных стадиях развития. Кроме этого, мы предоставляем на специальных условиях вычислительные ресурсы и хостинг в нашем Дата-центре, помогаем в продвижении продуктов и услуг резидентов в России и за рубежом, даем консультации по патентованию и защите интеллектуальной собственности, проводим акселерационные программы и многое другое.

- Высокие технологии - прогрессивные технологии человечества. В чем выразилось участие государственных структур в их создании?

- Именно государство на начальном этапе сформировало необходимую инфраструктуру для развития проектов в сфере высоких технологий. Тот инновационный лифт, который построен в Татарстане, - результат активного взаимодействия нескольких министерств, Кабинета министров РТ с привлечением федеральных ресурсов. Реализуются меры государственной поддержки, направленные на бизнес-инкубирование перспективных стартапов.

Кроме этого, в нашей республике создана государственная система финансирования малого и среднего предпринимательства посредством грантов и, как правило, именно гранты - первые средства, которые начинающие ИТ-компании получают для развития проекта. Только после этого проектам удается привлечь частные инвестиции.

- Какими достижениями и разработками может с полным правом сегодня гордиться ИТ-парк?

- Сегодня обе площадки технопарка заполнены на 100%, резидентами ИТ-парка являются 151 высокотехнологичная компания. За 2017 год компаниями-резиден-

тами была получена суммарная выручка в размере 11 млрд рублей, объем экспорта резидентов ИТ-парка за 2017 года составил 364 млн рублей.

211 решений (продуктов ПО) резидентов ИТ-парка включены в российский реестр импортозамещения, а это 5% от всех представленных проектов. В реестре представлены решения наших резидентов в области промышленности, транспорта, ТЭК, финансового сектора, здравоохранения и множество других бизнес-приложений, интернет-сервисов, средств управления «облачной» инфраструктурой и виртуализацией.

В ИТ-парке расположен один из самых больших бизнес-инкубаторов России. Его резидентами являются 45 стартап-проектов, а общая сумма привлеченных стартапами инвестиций за 6 лет превысила уже 700 млн рублей. Ежегодно проводится мероприятие для российского стартап-сообщества - Kazan Startup Weekend, в котором принимают участие порядка 1000 человек.

Дата-центр ИТ-парка сертифицирован по международному стандарту TIER III Uptime Institute, а системы менеджмента информационной безопасности ИТ-парка сертифицированы по международному стандарту ISO/IEC 27001:2013. В 2017 году Дата-центр представил новую услугу по предоставлению защищенных облаков, соответствующих законодательству РФ в части защиты персональных данных.

С 2014 года на двух площадках ИТ-парка успешно работает ИТ-академия, предоставляющая услуги по дополнительному профессиональному образованию для взрослых и детей, мы уже обучили 2450 человек. Кроме этого, на базе ИТ-парка в Набережных Челнах в 2016 году началось обучение в детском технопарке «Кванториум», на площадке которого со школьной скамьи готовят новое поколение ученых и инженеров.

Мария Башкирова



«BIG» NAMES OF IT-PARK

The Republic of Tatarstan is a region where close attention is paid not only to creating a comfortable business environment, but also to the development of information technologies. The director of the technopark in the sphere of high technologies IT-park Anton Grachev spoke about the tasks, achievements and interaction of IT-park with foreign investors.

– **Mr Grachev, IT-park appeared on the map of Tatarstan in 2009. What task did you set yourself at the initial stage and what was the determining factor in choosing the direction of development – the sphere of IT?**

– The first site of IT-park was founded in Kazan in 2009 as part of the state program Establishment of Technology Parks in the Sphere of High Technologies in the Russian Federation. IT-park was tasked to create and provide the most favorable conditions for effective IT-development of both start-up projects and large IT companies at all stages: from the idea and design to the creation and implementation of the ultimate innovative product. We were one of the first pilot projects to create a technopark in the sphere of high technologies, so we went our own way, we did a lot ourselves, we did not follow anyone. Of course, there were some difficulties in this process, but thanks to them we gained invaluable experience, which is now the main factor of IT-park's success.

And in 2012, the second site of IT-park was opened in Naberezhnye Chelny, in a building

that once belonged to KamAZ. In the 80s, it was planned to build a computer center and an administrative office of the car factory in that building, but the construction was frozen due to a number of reasons. When the building was transferred to IT-park, a 9-storey building was erected in a record short time (only 8 months). The technopark in Naberezhnye Chelny was created for the development of IT companies operating in the east of Tatarstan. The eastern region of Tatarstan has always been provided with good industrial and production potential, and IT-park is a universal platform for rendering services to enterprises and organizations of the Kamsky economic region, where the special economic zone Alabuga, KamAZ PJSC, Sollers PJSC, Taneco JSC, Ammoniy JSC, etc. are located. These companies form a steadily growing demand for modern information technologies, and IT-park is designed to meet their needs, and also help to overcome the dependence of domestic enterprises from foreign commercial software, to provide enterprises with new generation computing resources, to strengthen information security of companies, and to reduce the time for

the development and introduction of new products to the market.

In addition, IT-park is the managing company of the IT cluster for small and medium-sized businesses in the Republic of Tatarstan. Today the IT cluster includes 114 IT companies, most of which are located in the east of Tatarstan.

– **How helpful was the partnership with foreign investors for you?**

– Since 2014, SAI IT-park is a full member of the International Association of Science Parks and Areas of Innovation (IASP), since 2015 – a full member of the International Trade Platforms of the United Nations, the International Trading Platform of the G-20 Importers, TED (Tenders Electronic Daily). IT-park has partner relations with companies from Luxembourg, UAE, Serbia, Finland, France, South Korea, Kazakhstan, Canada. Thanks to this cooperation, we can find foreign investors for partnership with our large residents and start-ups.

Deals with foreign investors are useful for our start-ups, since they often give a start to their life. For example, the Click-Storm eSports project (a platform, where you can create



a computer game tournament, play in it or find partners) has received investments from the Russian-Singapore venture company Ruvento Ventures. The Road A project (a mobile application for drivers which includes geolocation, video registration, automatic generation of maps, recognition of road signs), concluded contracts with a business angel from America. And the most recent example is a deal between the project «Where is the biting?» (an online platform of facilities with online booking of vouchers for a fee fishing with the possibility of ordering additional services) and a private investor from the Czech Republic.

– You have a sufficient number of residents with «big» names. What has attracted them?

– Our technopark is a unique ecosystem for the development of technology companies in various fields. We are building a kind of continuity among residents: a start-up comes to the business incubator, then becomes a major IT resident and provides assistance to aspiring entrepreneurs as an expert or partner.

In addition, we have organized a well-coordinated interaction with development institutions and state bodies. We help our residents in the search for financing, there are more than 40 venture funds and private investors among our partners who are ready to support start-ups at different stages of development. Moreover, we provide computational resources and hosting in our data center on special terms, assist in the promotion of products and services of residents in Russia and abroad, advise on patenting and protecting intellectual property,

conduct acceleration programs and much more.

– High technologies are the progressive technologies of mankind. In what way did state agencies participate in their creation?

– It was the state that formed at the initial stage the necessary infrastructure for the development of projects in the sphere of high technologies. The innovative lift that was built in Tatarstan is the result of active cooperation of several ministries and the Cabinet of Ministers of the Republic of Tatarstan with the involvement of federal resources. State support measures aimed at business incubation of promising start-ups are being implemented.

Besides, the state system of financing of small and medium business by means of grants is created in our Republic, and as a rule, grants are the first funds that IT start-ups raise for the development of a project. Only after this the projects manage to attract private investments.

– What achievements and developments can IT-park be proud of today?

– Today both sites of the technopark are 100% occupied, 151 IT companies are residents of IT-park. In 2017 resident companies received total revenue of 11 billion rubles, the volume of exports of residents of IT-park amounted to 364 million rubles in 2017.

211 solutions (software products) of IT-park's residents are included in the Russian register of import substitution, and this is 5% of all projects. The register includes the

solutions of our residents in the fields of industry, transport, fuel and energy complex, financial sector, healthcare and many other business applications, Internet services, cloud infrastructure management tools and virtualization.

One of the largest business incubators in Russia is located in IT-park. Its residents are 45 start-up projects, and the total amount of investments attracted by start-ups for 6 years has exceeded 700 million rubles. An event for the Russian startup community – Kazan Startup Weekend is held annually, about 1000 people take part in it.

The data center of IT-park is certified according to the international standard TIER III Uptime Institute, and IT-park's information security management systems are certified according to the international standard ISO/IEC 27001:2013. In 2017, the data center introduced a new service for the provision of protected clouds, consistent with the legislation of the Russian Federation in the protection of personal data.

Since 2014 IT Academy has been successfully operating at two sites of IT-park, providing services for additional professional education for adults and children, we have already trained 2,450 people. Moreover, in 2016, on the basis of IT-park in Naberezhnye Chelny the training in the children's technopark Quantorium began, on the platform of which a new generation of scientists and engineers are being trained from the school bench.

УНИКАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС В КОНЦЕПЦИИ «ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА»



На вопросы отвечает генеральный директор АО «Агропромышленный парк «Казань» Олег Геннадьевич Власов.

сийской Федерации, который образован и построен государством в 2013 году. Оно же до сих пор является собственником, а все имущество передано нам в доверительное управление.

Общая площадь агропромышленного парка около 9 га. В его инфраструктуру входят: цеха для переработки различных видов сельхозпродукции, складские помещения, морозильные камеры, торговые залы, система общественного питания, гостиница, административные офисы, конференц-залы, ярмарочная площадь, где каждую осень и весну в формате народного праздника, проходят основные сельскохозяйственные ярмарки по г. Казани. Комплекс оснащен вместительной парковкой для автотранспорта (вмещает более 1000 машин).

полной уверенностью говорить о том, что проект состоялся. Сегодня для обмена опытом нас посещают представители не только регионов России, но и дальнего и ближнего зарубежья, а после визита многие планируют строить у себя подобные комплексы. Но по своей структуре мы пока до сих пор единственные в России.

- В чем преимущество для арендаторов? Существуют ли какие-то льготы, специальные предложения?

- Ввиду политики импортозамещения вопрос содействия российскому сельхозпроизводителю, в последнее время, обрел особую актуальность. В Татарстане мощным фактором такой помощи являются различные республиканские программы и проекты, в том числе - агропромышленный парк «Казань». В работе я придерживаюсь того, что наша цель - это поддержка местного, республиканского сельхозпроизводителя. Производителей Татарстана всегда обеспечим торговым местом и предоставим ему различные сопутствующие услуги - в этом наш приоритет.

В рамках поддержки местных производителей введены преференции по выделению наиболее перспективных мест, была разработана специальная маркетинговая политика. Помимо этого на входном этапе мы сопровождаем резидента информационно, при необходимости предоставляем арендные каникулы, для местных фермеров снижаем стоимость услуг до 30%, а тех, кто

- Что представляет собой агропарк «Казань»? В чем его уникальность?

- Агропромышленный парк «Казань» - многофункциональный комплекс, в котором сосредоточена вся технологическая цепочка создания и сбыта сельскохозяйственного продукта, т.е. складирование, переработка, реализация. В его концепцию заложена уникальная система торговли товарами сельскохозяйственного производства: «от поля до прилавка» - «напрямую от производителя к потребителю». Сельхозпроизводителю данные условия позволяют получить возможности для создания успешного бизнеса, а покупателю выиграть в цене и качестве. Это пилотный проект в сельском хозяйстве Рос-

Агропарк «Казань» построен по самым высоким европейским стандартам, снабжен системами видеонаблюдения, вентиляции и кондиционирования, оснащен траволаторами и лифтами. Все это создано для комфорта и безопасности посетителей и сельхозпроизводителей.

Вся инфраструктура активно функционирует. Степень наполняемости комплекса близка к 100%. Востребованность покупателями также высока. В выходные агропромышленный парк посещают до 26 тысяч человек, в сравнении - это численность населения небольшого города республики. Ежемесячно показатель посещаемости доходит до 380 тыс. человек. Исходя из этого, можно с



продает продукт исключительно собственного производства, выделяем специальным знаком отличия «Произведено в Татарстане со 100% качеством». Помимо этого ведем разъяснительную работу по основам торговли, ведь многие сельхозпроизводители не имеют опыта в организации процессов сбыта. А некоторые, ввиду загруженности, не имеют времени на розничную реализацию, тогда мы закупаем у них продукцию и реализуем самостоятельно. С этой целью было разработано целое направление и открыт на площадке розничный магазин «Фермерский дворик».

Льготные условия для сельхозпроизводителя позволяют быстрее покрыть издержки и втянуться в бизнес-процессы.

- Кто ваши основные арендаторы? Сколько их на сегодняшний день?

- На сегодняшний день в комплексе осуществляет предпринимательскую деятельность 281 резидент. 194 предпринимателя занимаются реализацией продукции на площадке агропромпарка, большинство - это местные товаропроизводители: крестьянско-фермерские хозяйства, личные подворья, крупные аграрные холдинги республики. А всего создано более 1000 рабочих мест. Динамика в этом вопросе положительная и стабильная.

- Что вы можете сказать о ценовой политике для потребителя?

- У нас представлен разный ценовой сегмент. Есть социально ориентированные группы производителей, которые предлагают свой товар по низким ценам, есть и продукция премиум-класса. Уточню, что цену на товар устанавливают непосредственно предприниматели. Мы только влияем на нее путем переговоров и создания различных маркетинговых акций, направленных на потребителя.

- Комплекс существует уже пятый год, какие возможности в плане логистики дало выбранное при строительстве месторасположение?

- Комплекс расположен в непосредственной близости к большой транспортной развязке, один из выходов которой ведет на федеральную трассу М-7. Это позволяет нам сотрудничать с крупными федеральными производителями и торговыми сетями. Процесс погрузки и разгрузки продовольственных товаров в нашей складской зоне в комплексе происходит круглосуточно. Агропромпарк «Казань» в этом вопросе выгодно выделяет то, что мы обладаем холодильными камерами различной температуры и площади. Общие возможности единовременной загрузки превышают 2500 тонн.

Если говорить о покупателе, то мы расположены в черте города, в спальном районе, но недалеко от центра, что позволяет нам привлекать покупателей из различных районов Казани, а так как есть вышеупомянутая развязка, еще и жителей близлежащих к столице Татарстана населенных пунктов.

- Собственники новосибирской компании «Агропарк» заявили о создании крупного фермерского центра по образцу вашего агропромышленного парка. Агропарк открылся в Барнауле летом 2017 года, в чем преимущество такой торговли, на ваш взгляд?

- Ознакомившись с сайтом барнаульского комплекса, могу сказать, что там выбрана несколько иная структура и форма организации работы. Что-то похожее есть, но по сути своей мы разные. К агропромышленному парку «Казань» не применимо слово «рынок»! Мы многофункциональный технологический комплекс, где сельхозпроизводитель складировать свой продукт, затем перерабатывает его, а после выставляет на прилавок потребителю. Торговля в этом процессе завершающая и далеко не основная часть казанского агропарка, а только 1/5 часть от всей деятельности. И выстроена она по типу торгового комплекса, а не проходит в рыночном формате. При этом речь не идет о фиксированных ценах, мы сохранили традицию торговаться и даем покупателю возможность

снижать цену до выгодного максимума, договариваясь с продавцом. У нас выработаны и внедрены определенные правила торговли, есть фирменный стиль, которого придерживаются продавцы, утвержден определенный процесс выкладки товаров, происходит строгий контроль качества, благодаря одной из самых современных санитарно-ветеринарных лабораторий в республике. В агропромышленном парке нет сумбурной торговли, как на рынках.

В Барнауле же делается ставка на рыночный формат без производственных процессов.

- Вы, как генеральный директор агропарка «Казань», вошли в тройку успешных руководителей Татарстана, по версии читателей РБК-Татарстан, в чем секрет успеха? (прим. Олег Геннадьевич Власов признан лучшим руководителем года в номинации «Прорыв года», по мнению читателей РБК-Татарстан).

- У агропромышленного парка «Казань», как у экспериментального проекта, был непростой путь становления. Сегодня, к счастью, он позади, комплекс развивается, открываются новые направления деятельности, например, такие как производства в формате Open Space (производство за стеклом), когда потребитель видит, в каких условиях создается, интересующий его продукт.

Агропромышленный парк сегодня постепенно развивается, об этом говорят финансовые доходы предприятия - комплекс приносит прибыль, хотя это не самоцель при взаимоотношениях с республиканскими сельхозпроизводителями. Именно поэтому мы развиваем собственные производства, получая необходимую добавленную стоимость. Все это подтверждает успешность и состоятельность проекта. Социально важный проект и для республики и для Казани сегодня активно реализуется и прирастает в своей силе и мощности. Благодарен, что люди и эксперты РБК-Татарстан заметили вклад нашей команды в эти процессы.



FROM FIELD TO COUNTER

Today, the topic of industrial parks and zones perfectly reflects the development of the investment component of a region. It is definitely more profitable for any investor to develop on an equipped site, with connected communications and preferential terms.

Oleg Vlasov, General Director of Agro-industrial Park Kazan JSC shares his experience of developing the agricultural park.

– Mr Vlasov, what is the Agropark Kazan? Why is it unique?

– The agro-industrial park Kazan is a multifunctional complex in which the whole technological chain of creation and marketing of agricultural product is concentrated, i.e. warehousing, processing and sale. Its concept includes a unique system of trade in agricultural products: «from field to counter» – «directly from producer to consumer». These conditions give agricultural producers opportunities to create a successful business, and the customer to win in price and quality. This is a pilot project in the agriculture of the Russian Federation, which was established and built by the state in 2013.

The total area of the agro-industrial park is about 9 hectares. Its infrastructure includes: workshops for processing of various types of agricultural products, warehouses, freezers, shopping halls, a food-court, a hotel, administrative offices, a fairground where every autumn and spring in the format of a national holiday the main agricultural fairs are held in Kazan.

The Agropark Kazan is built according to the highest European standards, it is

equipped with CCTV, ventilation and air-conditioning systems, travolators and elevators. All this is created for the comfort and safety of visitors and farmers.

The entire infrastructure is in operation. The occupancy rate of the complex is close to 100%. The demand of consumers is also high. At weekends the agro-industrial park is visited by 26 thousand people, in comparison, this is the population of a small city of the Republic. Monthly attendance rate reaches 380 thousand people. Proceeding from this, it is possible to say with full confidence that the project is successful. Today representatives of not only Russia's regions, but also of the Far and Near Abroad visit us to exchange experience, and after the visit many plan to build similar complexes. But speaking about the structure, we are so far the only ones in Russia.

– What is the advantage for tenants? Are there any benefits, special offers?

– In view of the policy of import substitution, the issue of assistance to Russian agricultural producers has recently acquired special relevance. In Tatarstan, a various republican programs and projects, including the agro-industrial park Kazan

are a powerful factor in such assistance. Our goal is to support the local, republican agricultural producer. Producers of Tatarstan will be always provided with a retail location and various related services – this is our priority.

In the framework of support of local producers preferences have been introduced to identify the most promising places, a special marketing policy has been developed. In addition, at the initial stage we provide the resident with information, if necessary, give them rental vacations, for local farmers we reduce the cost of services up to 30%, and those who sell only the products of their own production are given a special badge: «Made in Tatarstan with 100% quality». Moreover, we conduct explanatory work on the basics of trade, because many agricultural producers do not have experience in organizing sales processes. And some, in view of the workload on the farms, do not find time to organize it, in such cases we buy goods from them and sell ourselves. To do this, we developed a whole direction and opened on-site retail store – Farmer's Yard.

Preferential terms allow you to quickly make up for costs and get involved in business processes.



– Who are your main tenants? How many are they for today?

– Now 281 residents carry out entrepreneurial activities in the complex. A total of more than 1,000 jobs have been created. 194 entrepreneurs are engaged in the sale of products on the site of the agro-industrial park, the majority are local commodity producers: peasant farms, personal farmsteads, large agrarian holdings of the Republic. The dynamics in this issue is positive and stable.

– What can you say about the price policy for the consumer?

– We have a different price segments. There are socially-oriented groups of manufacturers that offer their goods at low prices, and there are premium products. I would like to specify that the price of the goods is set directly by entrepreneurs. We only influence it by negotiating and creating various sales promotions aimed at the consumer.

– The complex exists 5 years already, what opportunities in terms of logistics have the location chosen during construction given?

– The complex is located in close proximity to a large traffic junction, which leads to the federal highway M-7. This allows us to cooperate with large Russian producers and retail chains. The process of loading and unloading of food products in our warehouse zone is carried out around the clock. The agro-industrial park Kazan in this issue has advantage, because we have refrigerating chambers of different temperatures and areas. The total peak load capacity exceeds 2500 tons.

Speaking about the customer, we are

located within the city, in the residential area, but not far from the center, which allows us to attract customers from various areas of Kazan, and since there is the above-mentioned junction, also residents of settlements close to the capital of Tatarstan.

– The owners of the Novosibirsk company Agropark announced the creation of a large farm center on the model of your agro-industrial park. Agropark opened in Barnaul in the summer of 2017, what is the advantage of such a trade in your opinion?

– Having familiarized with the site of the Barnaul complex, I can say that there is a slightly different structure and form of work organization. There is something similar, but in essence we are different. The word «market» is not applicable to the agro-industrial park Kazan! We are a multifunctional technological complex where the agricultural producer stores its product, then processes it, and then puts it on the counter for the consumer. Trade in this process is the final and far from the main part of the Agropark Kazan, it is only 1/5 of the total activity. And it is built like a shopping complex, it does not operate in a market format. In this case, we are not talking about fixed prices, we have kept the tradition of «bargaining» and give the buyer an opportunity to reduce the price to a profitable maximum negotiating with the seller. We have developed and implemented certain rules of trade, there is a corporate style that sellers adhere to, a certain process of laying out the goods is approved, strict quality control takes place in our modern sanitary and veterinary laboratory. In the agro-industrial park there is no confused

trade, as in the markets.

In Barnaul it operates like a market, without production processes.

– You, as General Director of the Agropark Kazan were among the top three successful leaders of Tatarstan, according to readers of RBC-Tatarstan, what is the secret of success? (note: Oleg Vlasov is recognized as the best leader of the year in the category Breakthrough of the Year, according to readers of RBC-Tatarstan).

– The agro-industrial park Kazan, as an experimental complex which had a difficult way of formation. Today, fortunately, it is behind, the complex is developing, new areas of activity are opening, for example, such as production in the «open space» format (production behind the glass), when the consumer sees the conditions under which the product of interest is created.

The agro-industrial park is progressing steadily today, the financial incomes of the enterprise indicate it – the complex brings profit, although this is not an end in itself in relations with the republican agricultural producers. That is why we develop our own production, getting the necessary added value. All this confirms the success and consistency of the project. I am grateful that people have noticed the contribution of our team to these processes.

All aspects and victories in the activities mentioned in the interview, probably, were laid by the readers of RBC-Tatarstan in the competitive selection. A socially important project for the Republic as a whole, and for Kazan in particular, is being actively implemented today and is growing in strength and power.





ТОЧЕЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ - НОВАЯ ЭРА МИКРОХИРУРГИИ ГЛАЗА!

*«Лучше один раз увидеть,
чем сто раз услышать»
(народная мудрость).*

«Глазная хирургия Расческов» - офтальмологическая клиника, образованная в 2009 году в Казани, имеет три филиала в республике. С момента основания врачи центров провели более 200 тысяч обследований и 35 тысяч успешных операций. Клиника единственная в Татарстане проводит курсы Wetlab для офтальмохирургов по факоэмульсификации катаракты. Обо всём этом с журналом RBG поделился основатель сети клиник, главный врач и практикующий хирург Александр Юрьевич Расческов.

Мария Суворовская: - Александр Юрьевич, частная медицина не только в Казани, но и по всей России развивается очень активно. У вас межрегиональная сеть клиник. Что отличает ваши офтальмологические центры от остальных? Какие у них конкурентные преимущества?

- Да, медицина развивается, ожидания пациентов возрастают, в нашей сфере каждый год появляются новые технологии и оборудование, обеспечивающие высокий уровень качества и безопасности оказываемой помощи. Поэтому наши центры максимально оснащены самым передовым оборудованием, позволяющим проводить комплексное обследование и лечение всех глазных заболеваний: хирургия катаракты и глаукомы, витреоретинальная хирургия в полном объёме при патологиях сетчатки и стекловидного тела, лазерное лечение для больных диабе-

том, рефракционная хирургия и т.д.

Более того, современная хирургия становится прогнозируемой, превентивной. Сегодня мы можем провести операцию, которая предупредит развитие заболевания и сохранит человеку зрение на всю жизнь, полностью выключив патологический механизм, это хирургия «высшего пилотажа».

Медицина должна быть не только современной, но и доступной, адресной. Так, жители отдаленных сельских районов не всегда имеют возможность получить необходимую медицинскую помощь на местах. Особенно тяжело пожилым людям и людям с ограниченными возможностями.

Поэтому с 2012 г. мы стали развивать уникальный проект Межрайонных центров глазной хирургии, открыли центры в районах на севере и юге Татарстана, недавно начал работать центр на востоке. Учитывая уровень жизни на селе, мы адаптировали ценовую

политику, которая ниже чем в столичных центрах.

- Александр Юрьевич, расскажите, пожалуйста, о последних достижениях вашей клиники, мы знаем, что в конце года у вас появилась уникальная технология лазерной коррекции зрения SMILE.

- Да, мы первые в Татарстане установили новейшую систему для лазерной коррекции зрения по технологии SMILE. Это следующая эра в рефракционной хирургии. В отличие от предыдущих технологий, где воздействие на роговицу происходит либо хирургическим инструментом, либо с помощью лазера, и далее идет термическое выпаривание роговицы, здесь применяется холодный лазер, который не выпаривает и не сжигает роговицу. Более того роговица не срезается, а делается лишь небольшой прокол, который герметизируется в течение нескольких часов, и



никаких следов операции не остается. Сама операция моделируется еще до ее начала с помощью точнейшего диагностического оборудования, которое позволяет спрогнозировать 100% результат!

Технология SMILE – это залог безопасности для человека в будущем!

Вадим Винокуров: - Мы понимаем, что офтальмологическая помощь относится к высокотехнологичной медицине и подразумевает наличие качественного оборудования, а оно довольно дорогое. Расскажите, каким образом вы привлекали финансирование на первом этапе?

- Я глубоко убежден, что прежде чем открыть бизнес, нужно стать профессионалом и экспертом в своём деле. Я давно в этой области, пошёл по стопам отца. Наше имя известно, бренд «Расческов» у людей ассоциируется с внимательным отношением, качественным лечением и профессиональным подходом. Более чем двадцатилетний опыт в качестве практикующего хирурга позволил наработать большую базу пациентов. Доверие пациентов, вера в себя и благое дело, конечно, дали возможность создать свой центр.

На старте было сложное финансовое положение. Я брал потребительские кредиты под залог собственного имущества, рисковал. В один момент было 8-9 займов и становилось страшно. И при такой непростой ситуации взяли самое дорогое оборудование. В этом был принципиальный подход. Пришлось брать выставочные образцы, которые стоили огромных денег. Впоследствии не пожалел ни разу, хотя это казалось безумием: не имея за спиной ни копейки, брать аппараты за 10 млн рублей, а микроскопы за 256 тысяч евро.

Вадим Винокуров: - Александр Юрьевич, когда вы шли на такие риски, брали кредиты, навверное, делали какие-то расчёты для себя? Вы исходили из сво-

их представлений или это было интуитивное решение?

- Больше руководствовался интуицией, наша клиника нетипичная бизнес-модель. У нас нет понятия оборачиваемости капитала. Мы мыслим другими категориями, смогли окупить технологию – это хорошо. Но так бывает не всегда. В медицине встречается бизнес-модель, где главная цель – получить прибыль, и у руля стоит экономист. Мне этот подход не близок. Когда больницей управляет доктор, главный итог работы – здоровье, а не прибыль. Конечно, нам важна финансовая составляющая. Получаемые доходы мы направляем на образование или на усовершенствование оборудования.

Вадим Винокуров: - Как вы считаете, отношение к частной медицине стало более конструктивным?

- Вначале частная медицина воспринималась как альтернативная, в том числе и Минздравом. Частная медицина может и должна стать помощником государства, по такому пути мы пошли, создавая центры в отдаленных районах, где нет госучреждений здравоохранения. Противоречия постепенно сглаживаются, мы создаём общую систему, повышая качество медицинской помощи, работаем на одну большую цель – здоровье пациента!

- Ваша клиника – это образец профессионализма и высоких технологий. Какое достижение считаете главным?

- Нам удалось внедрить полную линию аппаратов, чтобы лечить комплексно весь спектр глазных заболеваний. Предметом гордости является не только возможность применять цепочку технологий, но и способность обслуживать это высокотехнологичное оборудование. Мы подготовили кадры и создали большую команду людей. И, главное, всегда остаёмся в потоке инноваций и современных технологических событий, происходящих в офтальмологии!

В 2011 г. первыми среди частных клиник в России ввели технологию амбулаторной витреоретинальной хирургии, что позволило проводить сложнейшие операции в режиме «одного дня» без госпитализации.

В 2011 г. первыми в Поволжье ввели технологию имплантации факичных интраокулярных линз для коррекции высокой степени близорукости.

В 2014 г. первыми в Татарстане ввели технологию «Фемто-Ласик» – это 100% лазерная коррекция зрения, и «Фемто-Кератопластика», которая применяется при сложнейших патологиях роговицы.

Клиника является партнером ведущего европейского центра – Института микрохирургии глаза ИМО (Барселона, Испания).

С 2016 г. клиника стала клинической базой Института фундаментальной медицины и биологии Казанского (Приволжского) федерального университета.

С 2017 г. приступили к реализации государственного заказа по оперативному лечению глазных заболеваний по программе ОМС в межрайонных центрах глазной хирургии в Сабинском и Алькеевском районе.

В 2017 г. первыми в Татарстане ввели технологию лазерной коррекции зрения SMILE.



CUSTOMIZED TECHNOLOGY - A NEW ERA OF EYE MICROSURGERY!

*«A picture is worth
a thousand words»
Proverb*

Eye-surgery Rascheskoff is an ophthalmic clinic, which was founded in 2009 in the capital of Tatarstan, it has three branches. From the moment of foundation, the doctors of the centers conducted more than 200 thousand health screenings and 35 thousand successful operations. It is the only clinic in Tatarstan that conducts Wetlab courses for ophthalmic surgeons on phacoemulsification of cataracts. The founder of the network of clinics, the chief physician and practicing surgeon Aleksandr Yurievich Rascheskoff speaks about all this with the magazine RBG.

Maria Suvorovskaya: – Mr Rascheskoff, private medicine is developing very actively not only in Kazan, but throughout Russia. You have an interregional network of clinics. What distinguishes your ophthalmology clinics from others? What are their competitive advantages?

– Yes, medicine is developing, the expectations of patients are increasing, new technologies and equipment that ensure a high level of quality and safety of the care provided appear every year in our sphere. Therefore, our centers are equipped with the most advanced equipment, which makes it possible to conduct a comprehensive examination and treatment of all eye diseases: cataract and glaucoma surgery, vitreoretinal surgery for pathologies of the retina and vitreous body, laser treatment for diabetics, refractive surgery, etc.

Moreover, modern surgery becomes predictable, preventive. Today we can carry out

an operation that will prevent the development of a disease and save a person's sight for life, completely turning off the pathological mechanism, this is a top class surgery.

Medicine should be not only modern, but also accessible, targeted. Thus, residents of remote rural areas do not always have the opportunity to receive the necessary medical care on the ground. It is especially hard for the elderly and people with disabilities.

Therefore, starting in 2012, we began to develop a unique project of the Interdistrict Centers of Eye Surgery. We opened centers in the regions in the north and south of Tatarstan, the center in the east has started operating recently. Given the standard of living in the countryside, we have adapted the price policy, which is lower than in the capital centers.

– Mr Rascheskoff, please tell us about the latest achievements of your clinic, we know that at the end of the year you

introduced a unique technology of laser vision correction SMILE.

– Yes, we are the first in Tatarstan to install the newest system for laser vision correction using the SMILE technology. This is the next era in refractive surgery. Unlike previous technologies, where the effect on the cornea is produced by either a surgical instrument or a laser, and the cornea is evaporated thermally, a cold laser is used here, which does not evaporate or burn the cornea. Moreover, the cornea is not cut, but only a small puncture is made, which is sealed in several hours and leaves no traces of the operation. The operation itself is simulated even before its beginning with the help of the most accurate diagnostic equipment, which allows predicting a 100% result!

The SMILE technology is a guarantee of security for a person in the future!

Vadim Vinokurov: – We understand that eye care refers to high-tech medicine



and implies the availability of high-quality equipment, and it is quite expensive. Tell us, how did you attract financing at the initial stage?

– I am deeply convinced that before you start a business, you need to become a professional and an expert in your occupation. I have been in this area for a long time, I followed in the footsteps of my father. Our name is known, the brand «Rascheskoff» is associated with attentive attitude, quality treatment and professional approach. More than twenty years of experience as a practicing surgeon allowed me to develop a large base of patients. The trust of patients, self-confidence and noble cause, of course, made it possible to create my own center.

At the beginning the financial situation was difficult. I took consumer loans with my property as collateral, I took risks. At one point there were 8-9 loans and it became scary. And in such a difficult situation we purchased the most expensive equipment. This was a principled approach. I had to take exhibition samples, which cost a lot of money. Subsequently, I have not regret, although it seemed insane: without having a penny behind, I bought equipment for 10 million rubles and microscopes for 256,000 euros.

Vadim Vinokurov: – Mr Rascheskoff, when you went for such risks, took loans, did you do some calculations for yourself? Did you start with your ideas or was it an intuitive decision?

– I was mostly guided by intuition, our clinic is an atypical business model. We do not have the concept of capital turnover. We think in other categories: if we managed to make up

for the technology – it is good. But it does not always happen. In medicine, there is a business model, where the main goal is to make profit, and the economist is at the helm. This approach is not close to me. When the doctor controls the hospital, the main outcome of the work is health, not profit. Of course, the financial component is important to us. We use the revenues for education or to improve equipment.

Vadim Vinokurov: – Do you think the attitude to private medicine has become more constructive?

– Initially, private medicine was perceived as an alternative, including by the Ministry of Health. Private medicine can and should become an assistant to the state, we went this way, creating centers in remote areas where there are no public health institutions. Contradictions are gradually smoothed out, we create a common system, improving the quality of medical care, working for one big goal – the patient's health!

– Your clinic is an example of professionalism and high technologies. What achievement do you consider as the main one?

– We managed to introduce a full line of equipment to treat the whole spectrum of eye diseases in a complex manner. The subject of pride is not only the ability to apply the technology chain, but also the ability to service this high-tech equipment. We have prepared specialists and created a large team of people. And, most importantly, we always remain in the stream of innovations and modern technological developments occurring in ophthalmology!

In 2011, the company was the first among private clinics in Russia to introduce the technology of outpatient vitreoretinal surgery, which allowed conducting complex operations in the «one day» mode without hospitalization.

In 2011, the company was the first in the Volga region to introduce the technology of implantation of phakic intraocular lenses for correction of high degree of myopia.

In 2014, the clinic was the first in Tatarstan to introduce the technology Femto-Lasik – a 100% laser correction of vision, and Femto-Keratoplasty, which is used for complex pathologies of the cornea.

The clinic is a partner of the leading European center – IMO Ocular Microsurgery Institute (Barcelona, Spain).

Since 2016 the clinic has become the clinical base of the Institute of Fundamental Medicine and Biology of Kazan Federal University.

Since 2017, the company began to implement the government order for the rapid treatment of eye diseases under the program of compulsory health insurance in the interdistrict centers of eye surgery in the Sabinsky and Alkeevsky districts.

In 2017, the clinic was the first in Tatarstan to introduce the technology of laser vision correction SMILE.



ДРУЖБА КРЕПКАЯ НЕ СЛОМАЕТСЯ

Вывеска на магазине или ярмарке со словами «белорусские товары» вызывает доверие и интерес у наших покупателей. Россия и Беларусь – тесные партнёры в экономической сфере. Россия представляет для своей соседки важный рынок сбыта по ряду продукции. Преимущества такой интеграции очевидны и для нас: в стране современное производство, через ее территорию идёт до 80% нашего транзита на Запад. И это далеко не все плюсы общего взаимодействия. О значении межрегиональных отношений России и Беларуси рассказал заместитель председателя Могилёвского облисполкома **Виктор Владимирович Некрашевич**.

Мария Суворовская: - Общеизвестная информация, что Россия и Беларусь всегда были стратегическими партнёрами. Большую роль в этом играли межрегиональные отношения. С какими регионами дружит Могилёвская область, и что лежит в основе товарооборота между ней и Российской Федерацией?

- Хочется начать неординарно, потому что добрососедские отношения – это как проживание на одной лестничной клетке. Также и региональное сотрудничество. Как гласит восточная мудрость: «Господь высоко, император далеко, а дружба здесь и сейчас». Имею ввиду соседей – регионы, с которыми у нас много общих интересов. Это как экономические связи, так и социальные. Могилёвская область является внешней границей Таможенного Союза, как горлышко в бутылке. Мимо нас ни пройти, ни проехать невозможно.

Что касается регионального сотрудничества, если взять слайд с 85-ю субъектами РФ, то у нас товарооборот и взаимоотношения с 76-ю из них. Официальные побратимства и дорожные карты заключены с 24 регионами РФ на уровне области, внутри которой много субъектов хозяйствования, называемых районами. Они тоже активно развивают соседские отношения. До такого доходит, что с Брянской и Смоленской областью возникает ощущение отсутствия границ.

Наш основной торговый партнёр – это РФ, в частности, крупные регионы: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская и Ростовская область. Нас связывает многое: от молодёжных конкурсов

до серьезных политических событий. Часто ездим друг к другу в гости, к примеру, на «Дожинки» – это праздник сбора урожая, там всегда хлебосольно встречают гостей. В этом визитная карточка наших взаимоотношений на региональном уровне.

Вадим Винокуров: - В какой степени сказалось создание Таможенного Союза на росте агропромышленного производства и на хозяйственных связях, если оценить сводную картину?

- За счёт того, что рынок в данной сфере более стабильный, у нас растёт взаимный товарооборот, причем как экспорт, так и импорт. С РФ действительно паритетные начала. Мы продаём продукцию, которая пользуется спросом у россиян. Беларусь сохранила самое лучшее от Советского Союза – это ГОСТы. К примеру, у нас производится варёная колбаса по рецепту 1936 года. Она не такая красивая, не такая розовая и хранится недолго, но это настоящее мясо.

75% оборота Могилёвщины – это РФ. Мы часто бываем в России и замечаем, что люди в магазинах любят белорусскую продукцию и голосуют за неё рублём. Спросом пользуется «мясомолочка», соки, пиво и всё, что связано с традициями качества наших товаров.

Вадим Винокуров: - Мы с Марией как-то участвовали в приёме китайской делегации. Она приехала в Домодедовский район осматривать производство, которое принадлежит туркам. Так вот китайцы нам сказали, что у них нельзя покупать местную колбасу – большие проблемы с качеством. Они

ценят мясные изделия, которые произведены на территории бывшего Союза, в России, Беларуси.

- У нас очень серьёзные отношения с китайскими партнёрами. Любой экономист знает, что деньги в одну корзину не складывают. Есть моменты, которые ограничивают доступ белорусской продукции на российский рынок. В Китае же наши товары идут просто влет. Особенно молочная продукция в любом виде, в том числе длительного хранения.

Для примера скажу, мы были на одном из больших китайских заводов. Там ассортимент выпускаемой продукции из молока в прошлом году был 12 позиций. «Бабушкина крынка» – наш флагман – выпускает 350 наименований. Китайцы просто не знают, что еще можно делать из молока.

По словам наших китайских партнеров, в стране 40 лет назад было принято решение: каждому ребёнку – по стакану молока. Нация за это время по неофициальной информации подросла на 11 сантиметров. Поэтому качественная белорусская продукция пользуется большим спросом.

На сегодняшний день мы сотрудничаем уже с 3 провинциями: Хэнань, Хунань и Цзянсу, а это порядка 230 млн потенциальных потребителей. Представьте, даже если одна из их компаний захочет работать с нашими производителями – это уже безграничный рынок.

Но все-таки для Беларуси главная задача – это накормить самых близких и уважаемых друзей – россиян.

Мария Суворовская: - Виктор Владимирович, какие области интересны на Могилёвщине для российских инвесто-

ров? И в целом приходят ли они к вам с целью сотрудничества?

- Интерес велик. Когда мы хотим продавать наш совместный продукт на рынке третьих стран, это способствует тому, что производитель идёт к потребителю и наоборот.

Например, в Могилёвской области есть шинный комбинат «Белшина». Это предприятие по выпуску резины для любого спектра техники. Так вот крупнейший российский производитель, Омский завод технического углерода, 3 года назад принял решение заложить фундамент нового предприятия в Могилёвской области. Производство будет ориентировано на потребности Евросоюза и Беларуси. Только отечественный госзаказ по предварительной оценке составит от 40 до 80 млн долларов ежегодно. Уже зимой завод планирует выпустить первую продукцию.

И второй пример. Нашу страну называют краем голубых озёр. Предприятие «Трансгаз Беларусь» приняло решение построить здесь респектабельный комплекс для отдыха, где будут предложения и для VIP-гостей.

По меркам РФ стоимость проекта небольшая - порядка 25 млн долларов прямых инвестиций, однако они покажут всю красоту нашего края.

Медицинский туризм у нас представлен как активно развивающаяся отдельная ниша. Ему мы уделяем особое внимание. Российские туристы оздоравливаются в наших санаториях, домах отдыха и получают полный спектр услуг, в том числе медицинских. Культурные мероприятия и туризм – наша визитная карточка для гостей страны. Мы, как и раньше, остаёмся сборочным цехом, но вместе с тем развиваем направление услуг по разным видам деятельности.

Мария Суворовская: - У Могилёвской области и городов, входящих в неё, есть много городов-побратимов. Среди них - города Московской области, например, Наро-Фоминск - это побратим Бобруйска. И есть прекрасные кейсы экономической и публичной дипломатии, когда в городах открываются фермерские лавки, магазины белорусских товаров, специальные ярмарки. Насколько такие проекты помогают продвигать вашу продукцию?

- Потребителя не заставишь купить товары, которые ему не нравятся. Очень приятно, что у нас есть друзья в регионах РФ, с которыми очень тёплые человеческие отношения. Говорят: «Хочешь проявить уважение – напиши письмо, а хочешь решить вопрос – приезжай и посмотри в глаза» - и на 99% ситуация урегулирована. Сегодня у нас будет встреча с Восточным административным округом, с которым мы дружим с 2001 года. Это наш основной партнёр. А завтра пройдёт комплексная презентация Могилёвской области на Маросейке в нашем посольстве. Ожидается около 250 человек, весь посольский корпус. Плюс все представители регионов-побратимов, которые имеют своих уполномоченных

представителей в правительстве РФ. Приедет наш губернатор, и 30 человек большой команды. Запланированы культурные мероприятия, угощения и хорошая музыка.

Мария Суворовская: - Виктор Владимирович, мы недавно встречались на евразийской неделе в Астане. Как строится бизнес-сотрудничество Беларуси в рамках Евразийского Союза? И какую свою роль в системе вы видите?

- Вопрос неоднозначный, и нужно быть хорошим дипломатом, чтобы правильно расставить акценты. Я думаю, главное, не создавать новые барьеры. Основная дилемма в Союзе – это то, что каждая страна в силу разных причин в первую очередь поддерживает своего товаропроизводителя. И унифицирует под своё законодательство других игроков Союза. По некоторым правовым актам Беларусь для РФ является иностранным государством. У меня даже язык не поворачивается сказать, что мы иностранцы. Российские предприятия лёгкой промышленности, машиностроения, Гособоронзаказ не пускает белорусских производителей к сотрудничеству именно по этой причине. Такого я не могу понять.

У нас очень интересная площадка для отношений белорусско-российского формата и не только. Мы являемся внешней границей Таможенного Союза, имеем международный аэропорт, взлётную полосу на 200 тонн, можем принимать любые самолёты. Всё сделано для приёма иностранных гостей и проведения самых разных мероприятий: политических, спортивных, культурных. А уж до Москвы и того 500 километров пути.

Кстати, скоро в Могилёве состоится пятый Форум регионов Беларуси и России. Это очень хорошая площадка для развития нашего добрососедства.

Вадим Винокуров: - Виктор Владимирович, вы подняли интересный вопрос, с точки зрения иностранных партнёров. Мы все вышли из Советского Союза. В то время уровень производственных цепочек был очень широкий – практически все предприятия страны работали связно. В ходе перестройки они все порушились. Скажите, происходит процесс восстановления? Ведь это может стать базисом для создания союзнических отношений. Евразийский Союз говорит о продукции, которая может быть сделана не страной, а Союзом.

- Двумя руками за! В цепочках создаются кластеры. В Беларуси помимо традиционных машиностроения и нефтехимии в течение 5 лет вырос деревообрабатывающий кластер. Туда входят крупные компании, некоторые из них имеют заводы по всему миру. Но фурнитуру, нужную в производстве мебели, завозят, как правило, из Китая или соседних стран. Казалось бы, это госзаказ, есть потребность, а это 100 млн долларов в год. Почему бы не поставить предприятие рядом? Это я ещё не беру в расчёт смежную продукцию:

лента, упаковка, гофрокартон. Мы посчитали, что кластер деревообработки даёт минимум 20-30 млн долларов госзаказа только по Могилёвской области. Большая часть этой продукции идёт на экспорт. Мне было до мурашек приятно, находясь в Штатах, увидеть комод, который сделан в Могилёве. Это было в Техасе, который, кстати, тоже наш побратим.

Такие производственные цепочки мы всегда рекламируем на международных мероприятиях. Помимо пятого Форума регионов в следующем году также пройдет 10-й Международный инвестиционный форум – знаковое событие в сфере международного сотрудничества. Мы уже начали получать первые заявки на участие. Достичь такого уровня, чтобы партнёры приходили к тебе сами заключить взаимовыгодные договоры, оформить сотрудничество, дорожные карты – это высший пилотаж.

Вадим Винокуров: - На форуме в Астане стоял вопрос о мебельном производстве в Казахстане. Представители белорусской стороны активно выступали с предложением: давайте сделаем выпуск плиты в Беларуси, там лесов не поставимо больше. А уже изготовление конечной продукции можно сделать и в Казахстане. Эта тема там обсуждалась, и мы увидели интерес к ней.

- Знаете, как называется Могилёвский инвестиционный форум? «Мельница успеха». Мы выбрали именно такой слоган, потому что всё, что попадает на мельницу, всегда прорастает деньгами. Частный бизнес, который к нам пришёл, имеет высокую добавленную стоимость. На сегодняшний день тот же деревообрабатывающий кластер расширяется в 2-2,5 раза. Это показывает, что на Могилёвщине есть успешные проекты.

Мария Суворовская: - Как вы считаете, какова роль общественных объединений бизнеса, роль ТПП РФ в открытом конструктивном диалоге между бизнесом и бизнесом, между бизнесом и властью?

- ТПП – это тот инструмент и коммуникатор, который защищает интересы бизнеса, мало подвержен конъюнктурам и является той стратегической площадкой, которая даёт чёткие результаты. Даже почитав ваш журнал, мы видим, что бизнес, который поддерживает ТПП, имеет свою историю успеха. Эта организация защищает интересы предпринимателей, показывает кратчайший путь к успеху, рекомендует, куда вложить свои ресурсы, чтобы получить добавленную стоимость. А это налоги, это социальная гарантия, которую хочет дать каждая из наших стран. Поэтому я считаю, что ТПП мощно поддерживает бизнес.

Резюмируя сказанное, от всей души желаю дальнейшего укрепления российско-белорусских отношений и не только в рамках межрегионального сотрудничества, но и в более широком смысле, потому что исторически мы братья и друзья.



STRONG FRIENDSHIP WILL NOT BREAK

A sign at a store or fair with the words «Belarusian products» arouses trust and interest among our customers. Russia and Belarus are close partners in the economic sphere. Russia represents for its neighbor an important market for a number of products. The advantages of such integration are obvious for us: there is modern production in the country, through its territory goes up to 80% of our transit to the West. And this is not all the advantages of common interaction. The importance of interregional relations between Russia and Belarus was described by the deputy chairman of the Mogilev Regional Executive Committee **Viktor Nekrashevich**.

Maria Suvorovskaya: – It is well-known information that Russia and Belarus have always been strategic partners. An important role in this was played by interregional relations. What regions are friends of the Mogilev region, and what is the basis for the trade turnover between the region and the Russian Federation?

– I want to start in a different way, because good-neighborly relations are like living on one staircase. It is also regional cooperation. As the Eastern wisdom says: «Heaven is high and the emperor is far away, but friendship is here and now.» I mean the neighbors – the regions with which we have many common interests. This is both economic and social ties. The Mogilev region is the external border of the customs union, like a neck of a bottle. One cannot either pass or drive past us.

As for regional cooperation, if we take a slide with 85 subjects of the Russian Federation, then we have trade turnover and relations with 76 of them. Official twinning and road maps are concluded with 24 regions of the Russian Federation at the oblast level, within which there are many economic entities called districts. They are also actively developing neighborly relations. It comes to such extent that there is a sense of lack of boundaries between Bryansk and Smolensk regions.

Our main trading partner is the Russian Federation, in particular the large regions: Moscow, the Moscow region, St. Petersburg,

Leningrad and Rostov regions. We are connected by many factors: from youth contests to serious political events. Often we visit each other, for example, at Dozhynki – this is a harvest festival, where they always greet guests with hospitality. This is the attribute of our relations at the regional level.

Vadim Vinokurov: – What impact did the creation of the Customs Union have on the growth of agro-industrial production and economic ties, if we evaluate the general picture?

– Due to the fact that the market in this area is more stable, we have a growing mutual trade turnover, both exports and imports. There are indeed equal parities with the Russian Federation. We sell products that are in demand among Russians. Belarus has kept the best from the Soviet Union – its GOSTs. For example, we produce sausage according to the recipe of the 36th year. It is not so beautiful, not so pink and cannot be kept for a long time, but it is real meat.

75% of the turnover in the Mogilev region is with Russia. We often visit Russia and notice that people in stores like Belarusian products and vote for it with a ruble. The «meat-milk», juices, beer and everything related to the traditions of the quality of our products are in demand.

Vadim Vinokurov: – Once Maria and I participated in the reception of a Chinese delegation. It came to the Domodedovo region to inspect the production, which

belongs to the Turks. So the Chinese told us that they cannot buy local sausage – there are great quality problems. They appreciate the meat products that are produced in the territory of the former Union, in Russia, Belarus.

– We have very serious relations with our Chinese partners. Any economist knows that one does not put money in a single basket. There are moments that limit the access of Belarusian products to the Russian market. In China, our products are just flying. These are especially dairy products in any form, including of long-term storage.

For example, I would say that we were at one of the big Chinese factories. There, the range of milk products was 12 positions in last year. Babushkina krinka – our flagship – produces 350 titles. The Chinese simply do not know what else one can produce from milk.

According to our Chinese partners a decision was made in the country 40 years ago: for each child – a glass of milk. According to unofficial information the nation grew by 11 centimeters during this time. Therefore, high-quality Belarusian products are in great demand.

Today we cooperate with 3 provinces: Henan, Hunan and Jiangsu, and these are about 230 million potential customers. Imagine, even if one of their companies wants to work with our producers – it is already an unlimited market.

But all the same the main task for Belarus is to feed the closest and most respected friends – Russians.

Maria Suvorovskaya: – Mr Nekrashevich, what areas in Mogilev are interesting for Russian investors? And in general, do they come to you for the purpose of cooperation?

– This interest is great. When we want to sell our joint product on the market of third countries, it contributes the fact that the manufacturer goes to the consumer and vice versa.

For example, in the Mogilev region there is a tire plant Belshina. This is an enterprise for the production of rubber for any range of equipment. So the largest Russian producer, Omsk Carbon Black Plant, decided to lay the foundation of a new enterprise in the Mogilev region 3 years ago. The production will be oriented to the needs of the European Union and Belarus. Only the domestic state order on preliminary estimation will make from 40 to 80 million dollars annually. Already in winter the plant plans to manufacture the first products.

And the second example. Our country is called the land of blue lakes. The enterprise Transgas Belarus decided to build a respectable recreation complex here, which will provide offers for VIP guests. Medical tourism is presented here as a separate niche. By the standards of the Russian Federation the cost of the project is small – about \$ 25 million of direct investment, but they will show all the beauty of our region.

Medical tourism is also actively developing. We pay special attention to it. Russian tourists get well in our spa resorts, health resorts and get a full range of services, including medical. Cultural events and tourism are our features for the guests of the country. We, as before, remain an assembly shop, but at the same time we develop the sphere of services in different types of activities.

Maria Suvorovskaya: – The Mogilev region and the cities that make it up have many sister cities. Among them the cities of the Moscow region, for example, Naro-Fominsk is the sister city of Bobruisk. And there are wonderful cases of economic and public diplomacy, when farmers' shops, stores of Belarusian goods, special fairs open in the cities. How much are such projects helping to promote your products?

– Consumers cannot be forced to buy goods that they do not like. It is very pleasant that we have friends in the regions of the Russian Federation, with which we have very warm human relations. They say: «If you want to show respect, write a letter, but if you want to solve the problem – come and look into eyes» – and the situation is 99% settled. Today we will have a meeting with the Eastern Administrative District, with which we have been friends since 2001. This is our main partner. And tomorrow there will be a comprehensive presentation

of the Mogilev region in our embassy on Maroseyka. It is expected about 250 people, the entire building of the embassy. Plus, there will be all representatives of sister regions, which have their authorized representatives in the government of the Russian Federation. Our governor and a large team of 30 people will arrive. Cultural events, refreshments and good music are planned.

Maria Suvorovskaya: – Mr Nekrashevich, we recently met at the Eurasian week in Astana. How is Belarusian business cooperation built within the framework of the Eurasian Union? And what role of the country do you see in the system?

– The question is ambiguous and one needs to be a good diplomat in order to correctly place the accents. I think the main thing is not to create new barriers. The main dilemma in the Union is that each country, for various reasons, primarily supports its commodity producer. And they unify other players of the Union under their legislation. According to some legal acts, Belarus is a foreign country for the Russian Federation. I cannot even turn a tongue to say that we are foreigners. Russian enterprises of light industry, machine building, Defense Procurement do not allow Belarusian producers to cooperate for this very reason. I cannot understand this.

We have a very interesting platform for relations between the Belarusian-Russian format and not only. We are the external border of the customs union, we have an international airport, a take-off strip for 200 tons, we can receive any aircraft. Everything is done to receive foreign guests and conduct various events: political, sports, cultural. And it is 500 kilometers to Moscow.

By the way, soon the fifth Forum of the regions of Belarus and Russia will be held in Mogilev. This is a very good platform for the development of our good-neighborliness.

Vadim Vinokurov: – Mr Nekrashevich, you raised an interesting question, from the perspective of foreign partners. We all left the Soviet Union. At that time, the level of production chains was very wide – practically all enterprises of the country worked in cooperation. In the course of perestroika this was ruined. Tell me, is the process of recovery going on? After all, it can become a basis for creating allied relations. The Eurasian Union speaks about products that can be made not by the country, but by the Union.

– With two hands for! Clusters are created in chains. In addition to traditional machine-building and petrochemical industries, the woodworking cluster has grown in Belarus in five years. There are large companies, some of them have factories all over the world. But the accessories needed in the production of furniture are imported, as a rule, from China or neighboring countries. It would seem that this is a state order, there is a need, and this is \$ 100 million a year. Why not put the company

near. And I still do not take into account the related products: tape, packaging, corrugated cardboard. We considered that the cluster of wood processing gives a minimum of 20-30 million dollars of state order only for the Mogilev region. Most of these products are exported. It was pleasant to me, being in the United States to see a chest of drawers which was made in Mogilev. It was in Texas, which, by the way, is also our sister city.

We always advertise such production chains at international events. In addition to the 5th Forum of Regions, the 10th International Investment Forum, a landmark event in the field of international cooperation will be held next year. We have already started receiving the first applications for participation. To reach such a level that partners come to you to conclude mutually beneficial contracts themselves, arrange cooperation, road maps – this is a top level.

Vadim Vinokurov: – At the forum in Astana there was a question about furniture production in Kazakhstan. Representatives of the Belarusian side actively proposed: let's make the plate production in Belarus, there are incomparable more forests. And already the manufacture of the final products can be done in Kazakhstan. This topic was discussed there, and we saw interest in it.

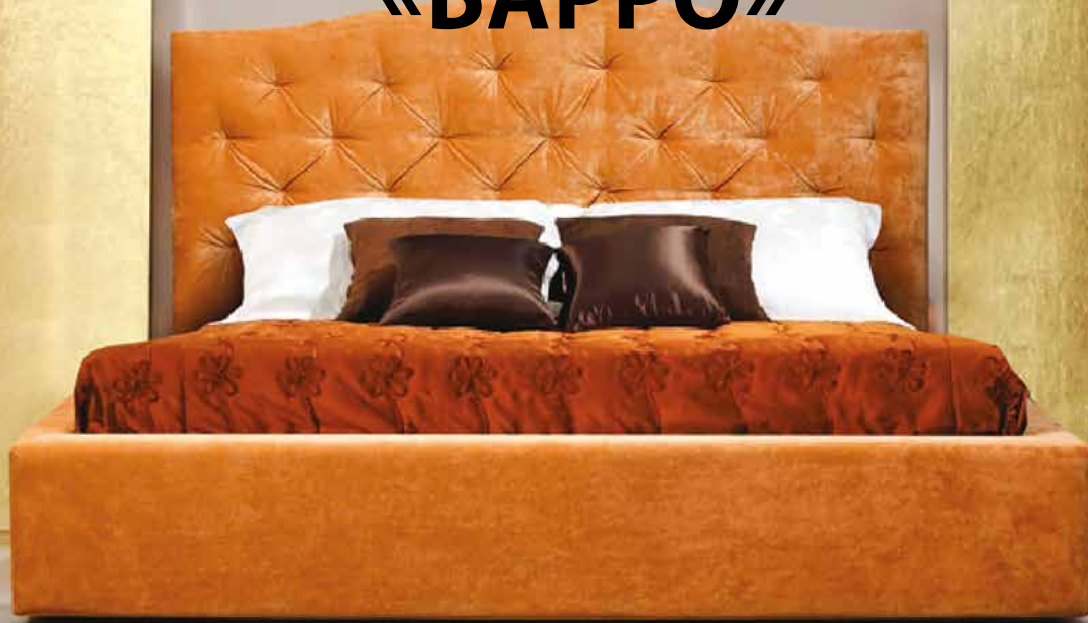
– Do you know what the name of the Mogilev investment forum is? «Mill of success». We picked up such a slogan, because everything that gets to the mill always sprouts in money. Private business, which has come to us, has a high added value. To date, the same woodworking cluster is expanding 2-2.5 times. This shows that there are successful projects in the Mogilev region.

Maria Suvorovskaya: – What do you think, what is the role of public business associations, the role of the CCI of Russia in an open constructive dialogue between business and business, between business and government?

– The CCI is the tool and communicator that protects the interests of business, is not very prone to conjunctures and is the strategic platform that gives clear results. Even after reading your magazine, we see that the business supported by the CCI has its own success story. This organization protects the interests of entrepreneurs, shows the shortest path to success, recommends where to invest their resources in order to get added value. And this is taxes, this is a social guarantee, which each of our countries wants to give. Therefore, I believe that the CCI is a strong supporter of business.

Summing up, I would like to wish to further strengthen Russian-Belarusian relations, and not only within the framework of interregional cooperation, but also in a broader sense, because historically we are brothers and friends.

РАССЛАБИТЬСЯ И ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ПОМОГУТ МАТРАСЫ КОМПАНИИ «БАРРО»



Если спросить уставшего на работе человека, как он любит отдыхать, скорее всего, он начнёт что-то рассказывать о занятиях спортом, о туристических походах и походах в театр или в кино. А думать при этом будет... о мягкой подушке и удобном матрасе. Думать всегда полезнее о чём-то конкретном, поэтому сегодня мы представляем белорусскую компанию «Барро», которая является одним из ведущих в этой республике производителей ортопедических двухсторонних матрасов, мебельных пружинных блоков («Боннель» и «Rocket»), пружин «Змейка», спальных принадлежностей, кроватей элитной серии и простых недорогих кроватей и мягкой мебели. Наш собеседник – директор компании Василий Баранчук.

- Василий Анатольевич, глядя на продукцию вашего предприятия, хочется немедленно всё бросить и отправиться отдыхать, но – возьмём себя в руки! Итак, ваша компания производит ортопедические матрасы. Что это такое и чем они отличаются от матрасов обычных?

- Суть ортопедического матраса в том, чтобы сохранить правильное анатомическое положение позвоночника человека во время длительного лежания. При этом такой матрас может помочь мышцам человека расслабиться и, соответственно, отдохнуть. Это возможно при условии, когда в основе матраса лежит блок независимых пружин (Pocket Spring Unit), каждая пружина из которых подстраивается под контуры тела человека и обеспечивает оптимальную поддержку. Это способствует профилактике болезней опорно-двигательного аппарата, благотворно влияет на сердечно-сосудистую систему человека.

Но, скажем так, матрас становится ортопедическим только в сочетании «человек плюс матрас». Как люди отличаются друг от друга, так и матрасы, которые мы предлагаем потребителям, также разнообразны. Каждая серия наших матрасов, как правило, имеет по несколько моделей, которые отличаются друг от друга применяемыми материалами, что позволяет регулировать показатель мягкости-жесткости и комфортности, дает возможность покупателю определить требуемое соотношение качества и цены.

Так что правильный подбор матраса остается ключевым фактором.

- Помимо матрасов для кроватей, ваша компания выпускает и сами кровати. По каким причинам читателям нашего журнала сразу после прочтения этого интервью следует задуматься о замене мебели в спальней?

- С помощью наших европейских партнеров мы внедряли такие модели кроватей, которые признаны во всем мире, как стандарт

качества и комфорта, типа boxspringbett с подъемными механизмами и местами для хранения постельного белья или с электрическими подъемными механизмами для повышенного комфорта. И, опять-таки, стоимость сырья в нашей стране и полный цикл нашего производства позволяют формировать интересную стоимость для дилеров и конечного потребителя.

Наши кровати отличаются хорошим эстетичным стилем, имеют разную цветовую гамму. Для их изготовления используются натуральная древесина и другие экологичные материалы.

- Потребителями вашей продукции могут быть не только отдельные покупатели, любящие комфорт и удобства, но и целые мебельные предприятия. Расскажите, пожалуйста, какую продукцию вы им предлагаете и с кем уже налажено сотрудничество?

- Мы являемся производителем полного цикла – от пружины и пружинного блока до готовой продукции, а значит активно работаем с производителями мебели и матрасов, являясь для них надежными поставщиками пружинных блоков Bonnel, Pocket Spring. Такого рода продукция регулярно поставляется в Беларусь, Россию, Латвию. Во Францию и Канаду мы осуществляли поставку матрасов, а для Казахстана и Узбекистана производили кровати.

Здесь хочу добавить, что нами внедрена и мы работаем в Международной системе управления качеством выпускаемой продукции ISO 9001-2009.

- Что вы посоветуете приобрести вместе с матрасом или кроватью? Ведь ассортимент товаров для сна и отдыха, предлагаемый вашей компанией, достаточно широк...

- Что касается ассортимента, то мы выпускаем подушки, одеяла, наматрасники (топперы), тюфяки... Известно, что подушка должна быть в меру мягкой и достаточно упругой, эти свойства зависят, прежде все-

го, от того, чем они набиты. Традиционным и самым популярным наполнителем является, конечно, смесь из пуха и мелкого перышка гуся или утки. Но, не опровергая высоких качеств таких подушек, скажу, что для людей, страдающих аллергией на натуральные наполнители, прекрасной альтернативой служат подушки, производимые нашим предприятием. Мы используем в качестве наполнителя синтетические антиаллергенные полиэфирные волокна.

Изготавливаем мы и одеяла любых размеров. В качестве наполнителя в них используется отечественный материал, аналогичный материалу торговой марки «Холлофайбер», но превосходящий его по своим потребительским качествам: он полый, 100% силиконизированный, не «сваливается», не «желтеет», не «старееет», не боится света, его можно стирать как руками, так и в стиральной машине. Он значительно легче шерсти и теплее, его теплопроводность в четыре раза ниже, чем у шерсти.

Лидером продаж остаются наматрасники (топперы). Их наполнение может быть разнообразным, с использованием латекса или высокоэластичного гипоаллергенного пенополиуретана, или кокоса... Подойдет многим потребителям, преследующим разнообразные цели.

- Что касается целей... Насколько известно, у вашей компании они тоже разнообразные: не только коммерческие, но и благотворительные?

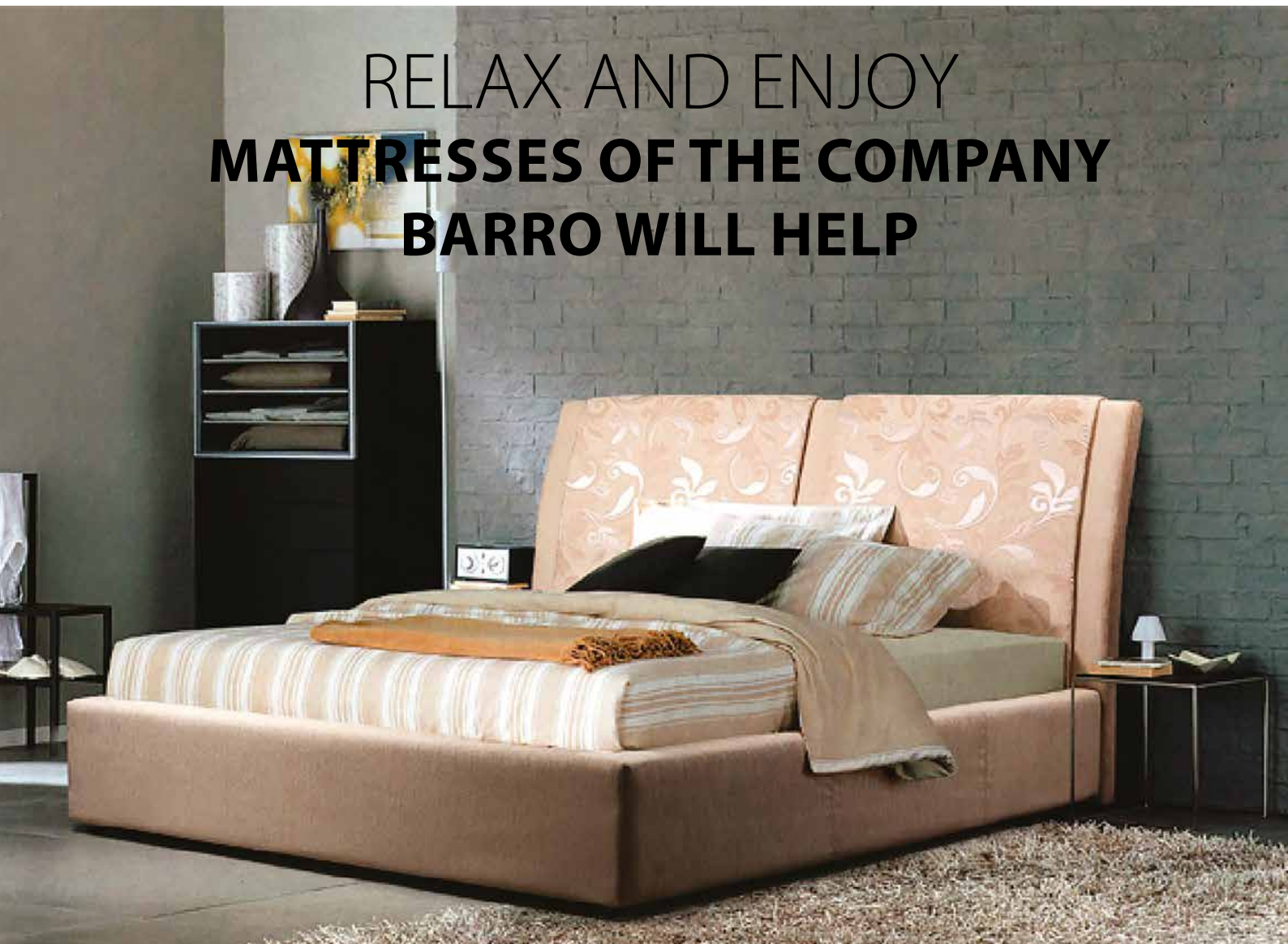
- Да, компания «Барро» - это активный организатор и спонсор программ помощи больным детям и детям-сиротам, людям одиноким и оказавшимся в сложных жизненных ситуациях. Кроме того, помогаем мы также и Православной Церкви, в том числе и в строительстве храмов и активно участвуем в ее жизни.

- Остаётся пожелать вам успехов, а себе и нашим читателям – спокойного сна на матрасах «Барро»...

Беседовал Алексей Сокольский



RELAX AND ENJOY MATTRESSES OF THE COMPANY BARRO WILL HELP



If you ask a person who is tired at work, how he or she likes to relax, most likely they will start speaking something about sports, hiking and going to the theater or cinema. But at the same time they will think... about a soft pillow and a comfortable mattress. It is always more useful to think about something concrete, that is why today we represent the Belarusian company Barro, which is one of the leading Republic's manufacturers of orthopedic double-sided mattresses, furniture spring blocks (Bonnell and Pocket), springs Zmeyka, sleep accessories, beds of elite series and simple, inexpensive beds. Our interlocutor is the director of the company Vasily Baranchuk.

– Mr Baranchuk, looking at the products of your enterprise, one wants to immediately abandon everything and go to rest, but let's recover self-possession! So, your company produces orthopedic mattresses. What is it and how do they differ from ordinary mattresses?

– The main purpose of the orthopedic mattress is to maintain the right anatomical position of the human spine during prolonged lying. At the same time such a mattress can help unbrace the muscles and, accordingly, relax. This is possible on condition that the base of the mattress is a block of independent

springs (PocketSpringUnit), each spring of which adapts to the contours of the human body and provides the best possible support. This contributes to the prevention of diseases of the musculoskeletal system, has a positive effect on the cardiovascular system of a human.

But a mattress becomes orthopedic only in combination man plus mattress. People differ from each other, and the mattresses that we offer to consumers are also diverse. Each series of our mattresses, as a rule, has several models that differ from each other with the materials used, which allows you to adjust the index of

softness-stiffness and comfort, enabling the customer to determine the required ratio of quality and price.

Thus the right selection of the mattress remains the key factor.

– In addition to the mattresses for beds, your company also produces the beds themselves. For what reasons should readers of our magazine immediately after reading this interview think about the replacement of furniture in the bedroom?

– With the help of our European partners, we have introduced bed models that are



recognized worldwide as a standard of quality and comfort, such as boxspringbett with lifting mechanisms and places for storing bedding, or with electric lifting mechanisms for increased comfort. And, again, the cost of raw materials in our country and the full cycle of our production allow creating an attractive price for dealers and the end users.

Our beds have a good aesthetic style, they have different colors. Natural wood and other eco-friendly materials are used for their production.

– Consumers of your products can be not only individual customers who love comfort and convenience, but also entire furniture enterprises. Tell us, please, what kind of products do you offer them and with whom you have already established partnership?

– We are manufacturers of a full cycle – from a spring and a spring block to finished products, and therefore we actively work with furniture and mattress manufacturers, being a reliable supplier of spring blocks Bonnel, PocketSpring for them. Such products are regularly supplied to Belarus, Russia, Latvia. We supplied mattresses to France and Canada, and we produced beds for Kazakhstan and Uzbekistan.

I want to add that we have implemented and we are working according to the international quality management system for the products ISO 9001-2009.

– Where can one buy your products in Russia? And what do you advise to buy with a mattress or bed. After all, the range of products for sleep and rest offered by your company is quite wide...

– The main export product, including for

Russian partners, is components for their productions, i.e. spring blocks. But among our partners there are representatives who sell our finished products, for example, in Bryansk, Murmansk, Volgograd – Mebel'grad; in Vyazma – Natalie and Diana; in St. Petersburg – M-Stile, in Mytishchi – Nisana.

As for the assortment, we produce pillows, blankets, mattress toppers, mattresses... It is known that the pillow should be moderately soft and sufficiently elastic, these properties depend, first of all, on what they are stuffed with. The traditional and most popular filler is, of course, a mixture of down and a small feather of a goose or duck. But, without refuting the high quality of such pillows, I will say that for people suffering from allergies to natural fillers, the pillows produced by our company are an excellent alternative. We use synthetic anti-allergenic polyester fibers as filler.

We produce blankets of any size. As a filler they use domestic material similar to the material of the trade mark Holofiber,

but surpasses it in its consumer qualities: it is hollow, 100% siliconized, does not «get tangled», does not «turn yellow», does not «age», is not afraid of light, it can be washed with both hands and in a washing machine. It is much lighter and warmer than wool and its thermal conductivity is four times lower than that of wool.

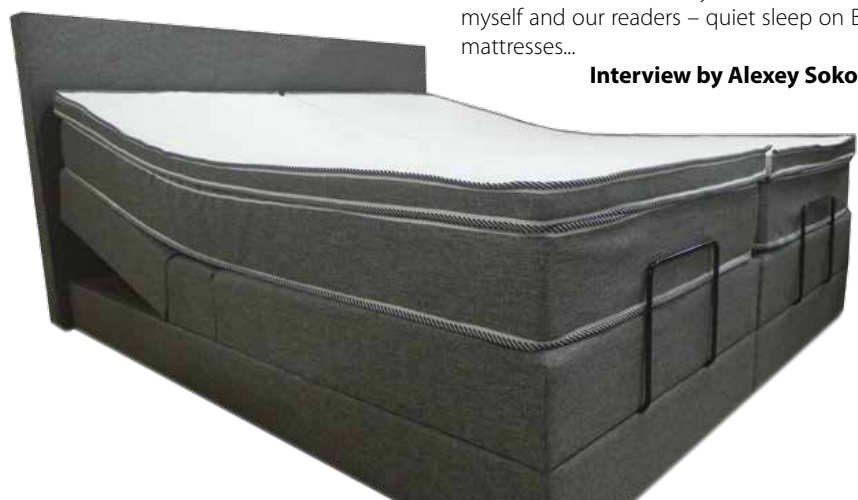
The bestseller is mattress toppers. Their filling can be various, they may use latex, or highly high-elastic hypoallergenic polyurethane, or coconut... Our products are suitable for many consumers pursuing various purposes.

– Speaking about the goals... As far as we know, your company has diverse goals: not only commercial, but also charitable?

– Yes, the company Barro is the organizer and sponsor of the program for helping sick children and orphans, people living alone and people in difficult life situations. In addition, we provide assistance to the Orthodox Church, including in the construction of churches, and actively participate in its life.

– It remains to wish you success, and to myself and our readers – quiet sleep on Barro mattresses...

Interview by Alexey Sokolsky





GLUVEX: «РЕЦЕПТ» УСПЕШНОСТИ

У каждого предпринимателя: малого, среднего, крупного – неважно, был и есть свой старт, выработана своя стратегия и тактика, поставлены сугубо индивидуальные задачи и планы. Кто-то, начав свой путь с розничной торговли товарами первой необходимости, так и остался мелким бизнесменом. Другие, накопив первоначальный капитал, смогли заложить незыблемые основы своей будущей империи, твердо обосновавшись в производственной сфере. Компания Gluvex пошла по своему пути развития, занявшись поставками спецоборудования для фармацевтической отрасли. Появление Gluvex на фармрынке произошло относительно недавно, но компания уже продемонстрировала серьезность намерений, постоянно увеличивая масштабы деятельности. Основатель Gluvex - Дмитрий Залеских - поделился с редакцией своими «рецептами» успеха.

- Дмитрий Сергеевич, чтобы стать официальным представителем компании-производителя лабораторного оборудования, да и просто продавать его, нужно иметь определённый уровень профессиональной подготовки, специальные знания, необходимые для понимания специфических качеств данной продукции. Что двигало вами, когда вы решили заняться этим бизнесом?

- Это действительно не случайный выбор. После окончания Первого Московского государственного медицинского университета им. И.М. Сеченова в 2009 году я начал трудиться в отделе разработки РУДН, где, спустя какое-то время, отчетливо осознал, что фармацевтическим компаниям нужны не просто поставщики оборудования, а те, кто, поставив технику, поможет ее установить, провести пуско-наладочные работы, ввести

в эксплуатацию. Я стал изучать проблему с нескольких сторон: с технической точки зрения, интересовался ею и как бизнесом, и, конечно, рассматривал как инновационную деятельность в фарминдустрии. Понял, что хочу и могу заниматься не только поставками оборудования, но и работать в профессиональном сообществе.

Эта деятельность, на мой взгляд, всегда была на острие технических решений и инноваций. И, чтобы набраться опыта, устроился в представительство швейцарской компании, имеющей отношение к поставкам лабораторного оборудования для фармацевтических предприятий.

- Чем вы руководствовались в своем стремлении постигнуть новую для себя сферу деятельности? Что помогло на пути становления?

- Важную роль в этом сыграло мое фар-

мацевтическое образование, благодаря которому я знаком с медицинскими стандартами, фармакопеей, нормативными актами и понимаю, в чем заключается взаимодействие между ними. Плюс в 2010 году получил в Швейцарии экономическое образование, которое помогло изучить теорию ведения бизнеса. Так, шаг за шагом, неустанно работая, я прошел все ступени развития, пока, наконец, не решил, что пора организовать свое дело. Через несколько лет была основана компания Gluvex.

- Вы громко заявили о себе, придя на отечественный фармрынок. Чем удивили конкурентов?

- Помимо того, что мы обеспечиваем клиентов высококачественным оборудованием, еще прилагаем к его доставке и качественный сервис, целиком и полностью разделяя в этом философию наших европейских партнеров –



ведущих производителей спецтехники.

Наша фирма занимается подбором, поставкой, установкой аналитического, лабораторного и технологического оборудования. Специалисты могут разработать проект, например, современной аналитической лаборатории или лаборатории контроля качества, оснастить ее необходимым оборудованием и контролировать проект вплоть до его реализации, включающей запуск оборудования и обучение персонала работе на нем. Сервисное обслуживание распространяется на весь срок службы комплексного оборудования.

В нашей компетенции и решение проблем с его доставкой из-за рубежа. У компании есть представительство в Швейцарии, что позволяет нам поставлять нужное оборудование из любой точки Европы, при этом с минимальными расходами для клиента.

С чем мы работаем? Это реакторы для

синтеза ингредиентов, сушилки, фильтры, оборудование для производства готовых лекарственных форм, комплектующие лабораторий для разработки и контроля качества препаратов, система розлива во флаконы и многое другое, рассчитанное на небольшие пилотные производства. При этом готовы оснастить и крупное производство.

Мы максимально открыты к диалогу с клиентами, ставя во главу оптимальное соотношение цены и качества.

- Может быть, есть смысл наладить собственное производство?

- У нас есть собственная контрактная площадка в Китае, где мы производим расходные материалы под торговой маркой Gluvex. Основа нашего бизнеса - все-таки научная деятельность как наших поставщиков, так и клиентов. А государственная программа «Фарма-2020», нацеленная на развитие производства лекарственных средств в нашей

стране, оказывает этой сфере хорошую качественную поддержку. Обсуждается новая программа до 2030 года, которая должна сосредоточиться на поддержке собственных разработок.

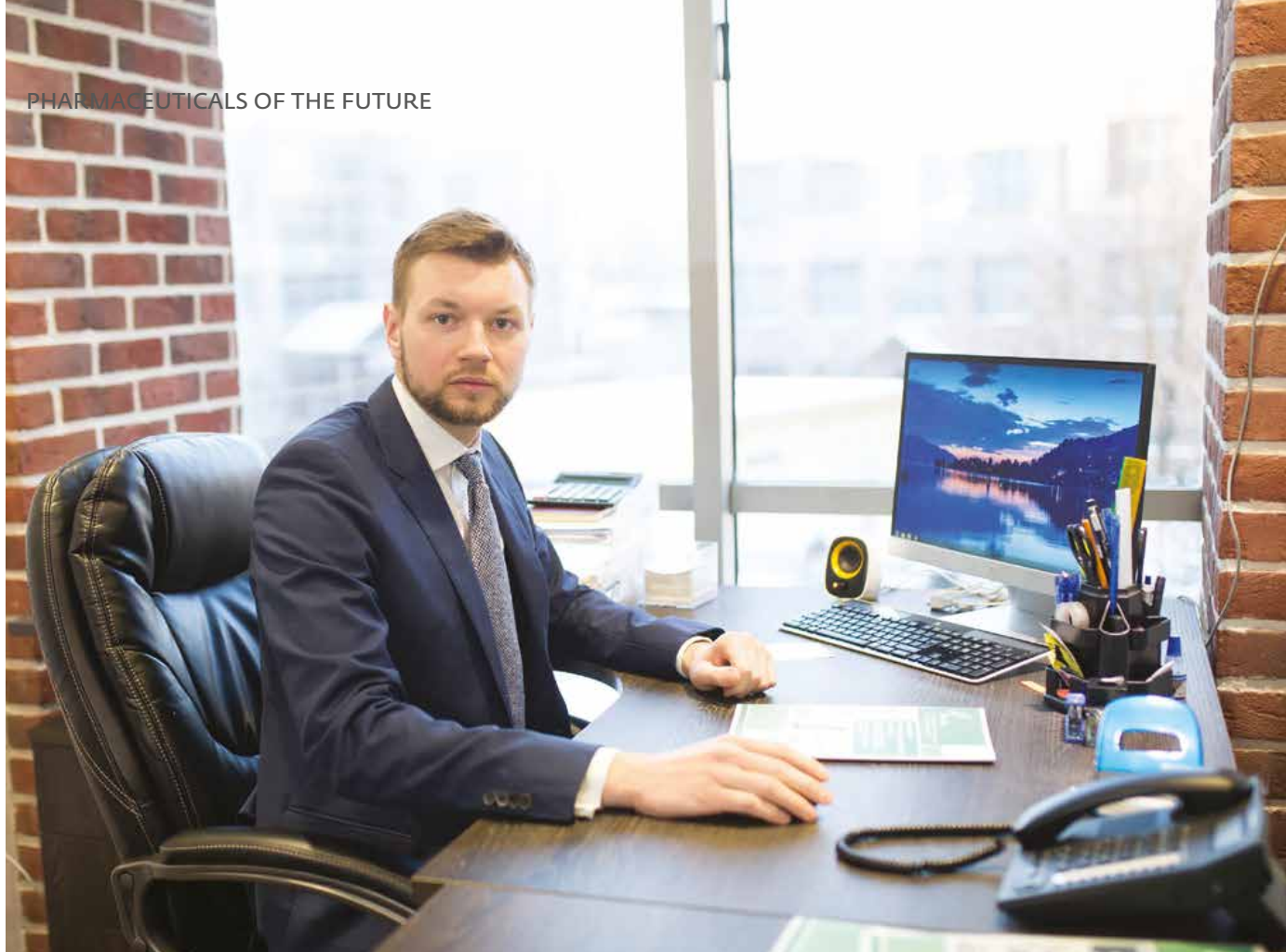
Мы тоже ведем собственные инновационные разработки, связанные с технологией производства. Но пока это наработки, и только время покажет, насколько они актуальны и сможем ли мы рассчитывать на государственную поддержку.

- У вас более 100 зарубежных партнеров. Планируете ли расширять географию сотрудничества? В чем видите перспективы своего развития?

- Действительно, мы гордимся тем, что смогли выстроить качественные деловые отношения с нашими иностранными партнерами. Но это всего лишь одна сторона успеха. Да, мы строим свой бизнес, опираясь на опыт зарубежных коллег, который отличается от принятых в советское время основ, по крайней мере, в сфере продаж. Но главной составляющей быстрого продвижения на рынке я бы назвал безукоризненную работу коллектива компании. Мне удалось собрать, без преувеличения, ценнейшие кадры, которые сегодня выдают самостоятельные решения, опираясь на совокупность достижений зарубежных и российских технологий. Наши сотрудники постоянно повышают свои профессиональные навыки, проходят обучение на предприятиях, в том числе и зарубежных.

Что касается планов и перспектив, то их можно условно разделить на эволюционные и революционные. Эволюция заключается в том, что мы будем усиливать свои позиции в занятой нише, расширять партнерскую базу, усиливать кадровый состав. А о революционных планах мы заявим чуть-чуть позже, когда доведем до стадии эксплуатации наши новые производственные разработки.





GLUVEX: THE "RECIPE" OF SUCCESS

Every entrepreneur, no matter small, medium or large, has a start, develops its own strategy and tactics, sets purely individual tasks and plans. Someone, having started his way from the retail trade in essential goods, remained a small businessman. Others, having accumulated the initial capital, were able to lay the unshakable foundations of their future empire, firmly established in the production sphere. The company Gluvex has made its own development path, engaged in the supply of special equipment for the pharmaceutical industry. The emergence of Gluvex in the pharmacy market occurred relatively recently, but the company has already demonstrated the seriousness of its intentions, constantly increasing scale of its activities. The founder of Gluvex, Dmitry Zaleski, shared his "recipes" of success.

- Dmitry Sergeevich, in order to become an official representative of the manufacturer of laboratory equipment, and just sell it, you need to have a certain level of professional training, special knowledge to understand the specific qualities of this product. What motivated you when you decided to start this business?

- The choice is really not accidental. After graduating from the I.M. Sechenov First Moscow State Medical University in 2009, I entered the development department of the RUDN University, where, after some time, I clearly realized that pharmaceutical companies need not just equipment suppliers, but those who will be able to help with installation of equipment, carry out commissioning, and put it into operation. I began to work on the problem from several sides: from a technical point of view, I was interested in it both as a

business and, of course, I considered it as an innovative activity in the pharmaceutical industry. I understood that I want and can not only be a delivery service, but also work in a professional community.

This activity, in my opinion, has always been at the forefront of technical solutions and innovations. And, in order to gain experience, I started working for a representation of a Swiss company, supplier of laboratory equipment for pharmaceutical companies.

- What guided you in your quest to learn a new field of activity? What helped you along this way?

- My pharmaceutical education has an important role in this. Thereby I am familiar with medical standards, pharmacopeia and legal regulation and do understand interactions within this sphere. Plus, in 2010 I got economic education in Switzerland, which helped me to study the theory of business. So, step by step,

working tirelessly, I went through all stages of development, until finally I decided that it was time to create my own company. A few years later, the Gluvex was founded.

- You loudly declared yourself, when you came to the domestic pharmacy market. What surprised your competitors?

- In addition to providing high-quality equipment to our customers, we also offer high-quality services, wholly and completely sharing in this the philosophy of our European partners - the leading manufacturers of special machinery.

Our company provides a comprehensive service, engaged in the selection, supply, installation of analytical, laboratory and technological equipment. Our specialists can develop a project, for example, a modern analytical laboratory or a quality control laboratory, equip it with the necessary facilities and monitor the project right up to



its implementation, including starting up the equipment and training personnel to work on it. Service is extended for the whole life time of the complex equipment.

We do also provide delivery from abroad. The company has representatives in Switzerland, it allows us to supply the equipment from anywhere in Europe with minimal expenses for the customer.

What are we working with? These are reactors for the synthesis of ingredients, dryers, filters, equipment for the production of ready-made dosage forms, components for laboratories for the development and quality control of preparations, systems for bottling and much more, designed for small pilot production. At the same time, they are ready to equip large-scale production.

We are maximally open to the customers. Our priority is the optimum parity of price and quality.

- Maybe it does makes sense to establish own production?

- We have our own contract site in China, where we manufacture consumables under the Gluvex brand. The basis of our business is scientific activity of our suppliers and customers. And the state program «Pharma-2020», aimed to help developing the production of medicines in our country, provides support in this sphere. There is discussion about a support program until year 2030. It should focus on supporting of own developments.

We also carry out our own innovative engineering related to production technology. But now these are early developments, and only time will show how relevant they are and whether we can count on state support.

- You have more than 100 partners abroad. Do you plan to expand your geography of cooperation? How do you see the prospects for your future development?

- We are proud to build quality business relations with our foreign partners. But this is

just one side of success. Yes, we are building our business, relying on the experience of foreign colleagues, which differs from the fundamentals adopted in the Soviet era, at least in the sphere of sales. But as the main component of rapid progress in the market I would call the impeccable work of the company's staff. I managed to collect, without exaggeration, the most valuable specialists who can make independent decisions, relying on the achievements of foreign and Russian technologies. Our employees constantly improve their professional skills, are trained at enterprises, including foreign ones.

As for future plans and perspectives, they can be divided into evolutionary and revolutionary ones. The evolution lies in the fact that we will strengthen our positions in the occupied niche, expand the partner base, and strengthen the staffing structure. We will announce the revolutionary plans a little later, when we bring our new production developments to the stage of exploitation.



ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – К ЭКСПОРТУ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

Президента компании «Фармасинтез» Викрама Пуния можно назвать русским человеком индийского происхождения. В беседе с нашим корреспондентом он признался, что ему даже сны снятся на русском, а в ответ на «проверочный» вопрос: «На каком языке он делает пометки в своём ежедневнике?», просто раскрыл его и повернул к журналисту... Сомнений не осталось. Но главным в разговоре было всё-таки не это...



- Наш нынешний тренд – «импортозамещение» - хорошо известен. Но ваша компания «включилась в процесс» еще до того, как это слово стало у нас, в России, популярным. Понятно, что производить лекарства на своей территории – не менее важно, чем производить продукты питания. Насколько, на ваш взгляд, эта задача в России уже решена, и что нужно сделать, чтобы увеличить процентное отношение отечественных лекарств по отношению к импортным?

- Давайте отделим импортозамещение в сфере жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов (ЖНВЛП), которыми зачастую бесплатно обеспечивает граждан государство, от препаратов общего списка. Если говорить о жизненно необходимых и важных, то тут, конечно, успехи очень большие: сегодня фактически 85% таких препаратов производятся именно в России. Если же

взять рынок аптечный, где покупают лекарства граждане, то там ситуация не такая уж и радужная. Из всего потребляемого объема этих препаратов в России производится не больше 35%, что, на мой взгляд, недостаточно. Хорошо будет тогда, когда российскими будут хотя бы 60% всех потребляемых лекарственных препаратов. Все возможности для этого у российской фармы есть. Развивается она очень быстро, быстрее, чем фарма любой другой страны, что, конечно, радует. За последние пять лет сделан очень большой рывок вперед. В России начали производить буквально самые сложные препараты и даже начали появляться инновационные препараты российского производства.

- А какой вклад в импортозамещение вносит ваша компания?

- Скажу так: если взять противотуберкулезные или антиретровирусные препараты для лечения ВИЧ, то больше половины

потребляемых всеми пациентами в стране производятся нами, компанией «Фармасинтез». А ведь ещё семь лет назад препаратов российского производства для лечения ВИЧ инфекции практически не было, то есть страна в лечении пациентов с этим недугом была абсолютно зависима от иностранных поставщиков. Можно сказать, что «Фармасинтез» в этой сфере «поменял русло реки». Мало того, что мы обеспечили рынок внутренний, мы еще и начали эти препараты экспортировать.

Если говорить о туберкулезе, то в 2010 году своих противотуберкулезных препаратов в стране было около 30%, а сейчас Россия выпускает фактически весь спектр таких препаратов, является не импортером, а экспортером. Мы выпускаем около 95% всех противотуберкулезных препаратов и экспортируем их почти в десяток стран мира.

Мы очень интенсивно занимаемся производством противодиабетических препара-

тов. В этом году в нашем портфеле появится практически весь спектр препаратов для лечения сахарного диабета 2 типа. Думаю, в течение двух лет, картина в данном сегменте поменяется кардинально. Сейчас наша компания интенсивно занимается производством препаратов для лечения онкозаболеваний. Самый большой бюджет, самая большая проблема, и я надеюсь, что к 2020 году мы тоже сделаем так, чтобы Россия стала достойной страной-производителем противоопухолевых препаратов, причем полного цикла. Я вам назвал основные, но есть и другие сферы.

- Насколько известно, ваша компания не только выпускает уже известные препараты, но и разрабатывает новые лекарства...

- Абсолютно верно. Но в этом отношении мы сотрудничаем с научно-исследовательскими институтами, университетами и компаниями, которые работают именно в направлении инновационных разработок. Это совместная работа. Например, мы впервые за 40 лет внедрились в практику лечения устойчивого туберкулеза, вывели на рынок вместе с Иркутским институтом органической химии препарат «Перхлозон». Этот препарат входит в список жизненно важных, успешно применяется и продается. Это 100% российский препарат, наша разработка с нуля. Сейчас мы регистрируем его для поставок в другие страны.

- В интервью одному из журналов вы сказали, что лекарства должны быть доступными. Вы за ценами на свои препараты следите? У нас ведь одно и то же лекарство в разных аптеках может стоить по-разному.

- Сейчас такого бардака уже нет, во всяком случае, в том, что касается препаратов, которые входят в список ЖНВЛП. Надо отдать должное – государство контролирует очень строго. Что же касается препаратов аптечных, то тут уже рынок регулирует сам. Когда есть один препарат, он продается дорого, а когда выходят аналоги, то цена падает. У пациента всегда есть выбор, что покупать – оригинальный препарат или дженерик.

- Это у покупателя. А что касается больниц, поликлиник? Вам ведь наверняка приходится участвовать в каких-то тендерах... Не сталкивались ли вы с проблемой, что побеждает низкая цена вне зависимости от качества?

- Есть, к сожалению, такой фактор и ему надо что-то противопоставлять. От этого иногда действительно страдает качество: компании борются друг с другом и из-за этого «падают» в цене вплоть до себестоимости. А потом вынуждены экономить, например, на упаковке, на инструкции, на вспомогательных материалах, чтобы хотя бы в эту себестоимость войти. Честно говоря, я пока не понимаю, каков должен быть механизм, чтобы компании не падали ниже опре-

деленной цены, дабы не экономить в производстве препаратов. Если цена субстанции отрегулирована и она зарегистрирована, то вспомогательные материалы можно купить и в Германии, и в Китае. Разница – и в цене и в качестве. И когда цена слишком маленькая, производителю тяжело использовать дорогие материалы. Потому что это будет неоправданно дорого. В таком случае компания не окупит затраты.

- В России, к сожалению, сложилось устойчивое мнение, что импортные лекарства – качественные, а все те, что производятся в родной стране, – или подделки, или работают, но не так эффективно. Что, на ваш взгляд, нужно сделать, чтобы так не думали, и главное – чтобы это и впрямь не соответствовало действительности.

- Я абсолютно с этим мнением не согласен. В девяти случаях из десяти – это неправда. На современных заводах России выпускаются препараты достойного качества, и когда они выходят на рынок и продаются дешевле, у компаний иностранных не остается весомых аргументов. Ведь то же самое, что они завозили за сто долларов, российская компания порой поставляет за 20-30. И им просто надо каким-то образом себя защищать. Есть лоббизм, огромные деньги выделяются на продвижение своих товаров. Не здесь ли источник таких разговоров, что «в России ничего делать не умеют» и что «не надо российское покупать»?

Но есть и другая сторона этого вопроса. Бывает, что одна рыба может испортить всю воду. Например, на одном из 600 заводов в России произвели некачественный препарат, а фактически репутация страдает у всех. Что нужно делать для того, чтобы такие вещи не случались? На мой взгляд, Минпромторг или другой лицензирующий орган должен более строго контролировать условия производства лекарственных препаратов в России и действовать жестко, если это происходит в условиях ненадлежащих.

- Ваша компания начиналась в Иркутске, там, где вы учились. В этом городе появился и первый завод. Сколько заводов у вас сейчас и чем они друг от друга отличаются?

- Сейчас у нас пять заводов, и они, естественно, как пять детей у одних родителей – все разные. Если Иркутский завод, самый большой, в настоящее время делает препараты для лечения туберкулеза, вич-заболеваний, производит антибиотики и противомикробные препараты, то специализация Тюменского завода – препараты для лечения сахарного диабета, контрастные препараты. Петербургский завод направлен только на производство противоопухолевых препаратов. Уссурийский завод в Приморском крае выпускает растворы для инфузионной терапии, начиная с простых базовых и заканчивая растворами послед-

него поколения. И, наконец, Братский завод производит субстанции.

- Наши люди зачастую стремятся в Москву, а большинство ваших заводов находится за Уралом – Тюмень, Иркутск, Уссурийск... Почему именно там?

- Сначала так сложилось исторически. Я жил, учился и работал в Иркутске. И бизнес, естественно, начал именно там. А потом мы познакомились с властью Приморского края, и возникла идея построить завод у них. В Тюмени стоял закрытым построенный завод-банкрот, который казался мне перспективным. Мы познакомились с губернатором Тюменской области, и он предложил принять меры, чтобы этот завод заработал. Мы его купили, запустили и начали развивать. Когда я знакомился с президентом страны Путиным и сказал, что все наши заводы находятся в Сибири и на Дальнем Востоке, президент этому обрадовался...

Но, в конце концов, должно же быть что-то и на западе страны... В Петербург мы пришли потому, что там есть особая экономическая зона, условия в которой были созданы до того хорошие, что отказаться от них было невозможно. Мы в него инвестировали около 2,5 млрд рублей, и в прошлом году завод начал работу.

Но я вижу и другие перспективы, мы работаем в этом направлении.

- А главы регионов – в первую очередь, в европейской части России – зная успех вашей компании, не предлагают ли вам какие-то не менее привлекательные, чем в Петербурге условия?

- Что касается активности глав регионов и их служб, то надо отдать им должное – особенно в последние четыре года предложения идут непрерывно. Мы видим заинтересованность местных властей в том, чтобы привлекать инвестиции, строить новые производства. По-моему, это происходит благодаря политике правительства, а началось с принятия программы «Фарма-2020». Но у нас, конечно, тоже есть свои ограничения, далеко не везде можно построить заводы.

- Не мешает ли вам «главная беда России» – большие расстояния?

- Настоящая беда не в расстояниях и не в состоянии дорог, беда – в отсутствии кадров этого направления. Оказалось, что какое-то время ни люди в фарме не работали, ни специалистов этого профиля в институте не готовили.

- А откуда же вы их берете сейчас?

- Готовим. Бывает, что прямо со школы берем и готовим: направляем в Петербург, за границу, оплачиваем обучение. Потому что кадры – это самая, на мой взгляд, большая проблема в развитии фармотрасли в России. И для того, чтобы быстрее развиваться, надо этим вопросом очень серьезно заниматься.

Беседовал Алексей Сокольский

FROM IMPORT SUBSTITUTION TO EXPORTS OF DRUGS

Pharmasintez President Vikram Puniya can best be described as a Russian of Indian descent. In a conversation with our correspondent he confessed that he often has dreams in Russian and when our correspondent asked him which language he used to write down notes in his notebook, he simply opened it and turned it around so the journalist could see. There were no longer any doubts. But that wasn't the point of the conversation...



- Everybody knows about the current push for import substitution. But your company had been doing import substitution before it became mainstream in Russia. Everybody understands that making medications domestically is just as important as being able to produce food domestically. To what degree would you say this task has already been accomplished in Russia and what still remains to be done to increase the percentage of domestically manufactured medications in relation to imported ones?

- Let's draw a line between import substitution in vital and essential drugs (VED), which the state often provides people with free of charge, and import substitution in common medications. When it comes to vital and essential drugs, progress has been quite impressive: today, in essence, about 85% of these medications are produced in Russia. However, if we look at the pharmacies where people buy medications with their own money, the situation there does not look good.

Out of total for-profit pharmacy sales no more than 35% are medications produced in Russia, which, in my opinion, is nowhere near where this figure should be. My view is that the share of domestically manufactured drugs in total domestic sales must be at least 60%. And the Russian pharmaceutical industry has everything it needs to achieve that. It's growing fast, faster than in any other country and that sure is good. In the past five years the industry has made a great leap forward. Russian companies started producing the most sophisticated drugs and some have even released locally developed innovative medications.

And what's the contribution that your company is making to import substitution?

Let me put it this way: if we take TB or antiretroviral drugs that are used in the treatment of HIV, half of all of these drugs taken by all patients in this country are produced by Pharmasintez. And just seven years ago there were practically no Russian-made HIV drugs available, in other words, when it came to treatment of HIV the country was entirely

dependent on foreign suppliers. In a way it could be argued that Pharmasintez has changed the paradigm in this segment. Furthermore, in addition to supplying the domestic market we've also started exporting these drugs.

And speaking of TB, back in 2010 a measly 30% of all TB drugs consumed in the country were made in Russia while today Russia produces the full range of TB drugs and instead of importing them we're now exporting them. We make about 95% of all TB drugs consumed in the country and we export them to dozens of countries around the world.

We're also working hard on the production of anti-diabetic drugs. This year we're going to start offering the whole range of medications for treating type 2 diabetes. I expect to see drastic changes in this segment over the next two years. At the moment our company is also actively involved in the production of cancer drugs. It's the biggest problem we're facing and it's got the biggest budget and I hope we can do everything that needs to be done to ensure Russia can produce the whole range of full cycle cancer treatment drugs by 2020. I've just mentioned the basic segments, but there are others.

- As far as I know, your company not only makes medications but also designs new ones.

- That's correct. But when it comes to research and development we cooperate with research firms, universities and companies that specialize in innovative R&D. It's always a joint effort. For example, for the first time in the past 40 years we've developed a new drug for treating drug-resistant TB. We worked on it in cooperation with the Irkutsk Institute of Organic Chemistry and it's called PERCHLOZONE. It's already been included in the list of essential medications and is being successfully used and sold. It's a 100% Russian drug that we developed from scratch. Now we're registering it to supply and sell in other countries.

- In an interview for a magazine you said that drugs should be affordable. Do you keep tabs on the prices of your drugs? I mean in this country it's often the case that different pharmacies sell the same drug at different prices.

- We no longer have this sort of mess nowadays, at least not with drugs that are on the list of vital and essential medications. We must give credit where it is due, the state's recently been quite effective at controlling the prices of medications. As for drugs sold in pharmacies it's up to the market forces. When there's a unique



drug they will usually charge an arm and a leg for it but as soon as substitutes hit the shelves, the price goes down. Patients always have a choice, they can buy the original patented drug or they can buy a generic.

- That's people that buy drugs in pharmacies. And what about hospitals and clinics, do they also get to choose? I mean your company probably will have taken part in various biddings and the like. Have you ever been in a situation where the lowest price trumps everything else, including quality?

- Unfortunately, that's a factor that always plays a role and that has to be countered in one way or another. As a result, quality does suffer sometimes: when companies compete really hard against each other on price, they will often end up offering their drugs at production costs. And once they land that coveted deal they will often have to find ways to save money to turn at least some profit, so they will save on packaging, on instructions, on auxiliary materials to at least break even. It should be said, though, that I really don't know what kind of mechanism should be put in place to prevent companies to bid below a certain price so as to ensure they won't be cutting corners when manufacturing the drugs. While the price of the active ingredient is regulated and registered, the auxiliary materials can be purchased both in Germany and in China. The difference is both in price and in quality. And if the price is too low the manufacturer can hardly afford to use expensive materials. As that would make their production costs prohibitively high. They simply won't be able to break even.

- Unfortunately, in Russia there's this very strong belief that imported drugs are quality drugs and whatever drugs are manufactured locally are either outright fakes or even if they do work they are less effective than their foreign counterparts. What do you think needs to be done to dispel this belief and, more importantly, to make sure it really isn't true.

- I completely and utterly disagree with this notion. Nine times out of ten it's untrue. Modern Russian factories deliver very decent quality when it comes to making pharmaceuticals and when they are brought to market they usually retail at lower prices so foreign companies have no real benefits to offer. I mean, the same stuff

that they used to import at a hundred dollars a piece will often be offered by a Russian company at 20-30 dollars a piece. Under these conditions they've got to do something to protect their interests. There's lobbying, huge amounts of cash are being poured into promotion. Perhaps that's the real source of all this talk about how nothing good can come out of Russia and how you shouldn't buy Russian drugs.

But there's another side to this issue. It sometimes so happens that one rotten apple spoils the whole barrel. Say one out of 600 Russian factories makes a poor quality drug and immediately the reputation of the entire industry gets ruined. So what should be done to prevent that sort of thing from happening? In my opinion, the Ministry of Trade or some other licensing body should more closely monitor drug manufacturing processes in Russia and take decisive action if proper manufacturing conditions are not met.

- Your company was started in Irkutsk where you studied. You opened the first factory in this city. How many factories does your company operate at the moment and what makes them different from each other?

- We've currently got five factories, in many ways they are like five children of the same parents: each is different. While the factory in Irkutsk, our biggest, currently makes TB drugs, antiretroviral drugs for treating HIV, antibiotics and antimicrobial drugs, the factory in Tumen specializes in diabetes drugs and contrast media. The factory in St. Petersburg focuses on the production of cancer treatment drugs. The one in Ussuriysk in the Primorsky Territory manufactures infusion therapy solutions ranging from basic solutions to the latest generation advanced offerings. And last but not least the factory in Bratsk makes substances.

- In Russia people tend to want to move to Moscow but the majority of your factories are beyond the Urals in places like Tumen, Irkutsk, Ussuriysk... Why there?

- Initially, it was just the way things unfolded naturally. I was living, studying and working in Irkutsk. So it was only natural that I launched my business there as well. Then we met with the government of the Primorsky Territory and decided to build a factory there. In Tumen they had this closed-down factory that had gone bankrupt and that I thought had promise. We

met with the governor of the Tumen Region and he suggested taking measures to put that factory back into operation. So we purchased it, launched and started developing it. When I met President Putin and told him that all our factories were in Siberia and the Far East he was delighted to hear that...

But at the end of the day we also had to have something in the country's west as well... The reason we opened a factory in St. Petersburg is because they have a special economic zone there that offers very good terms for doing business, it was an offer we just couldn't refuse. We invested some 2.5 billion rubles in it and last year it was put into operation.

But I can also see other opportunities and we're working on those too.

- And what about the regional heads, primarily in European Russia, – seeing the success of your company don't they offer you better terms than in Saint Petersburg?

- As far as the regional heads' efforts are concerned, it has to be said they've been quite active recently, especially in the past four years they've been showering us with offers continuously. We can see that regional governments are interested in attracting investments and having new production facilities in their regions. In my opinion, this is happening thanks to the federal government's policy and it all started when they adopted the Pharma – 2020 program. We also have certain constraints; we cannot really build factories anywhere we want.

- Does Russia's worst problem, long distances, get in the way?

- The real problem is not long distances and not even the poor condition of many roads but rather the skilled labor shortage. It turned out that Russia went through a period when nobody worked in the pharmaceutical industry and nobody was majoring in it at universities.

- So where do you get labor from now?

- We train them ourselves. Sometimes we hire people straight out of high school and train them: we send them to Saint Petersburg or abroad, we pay for their training. Shortage of skilled labor is, in my opinion, the worst problem Russia's pharmaceutical industry is currently facing. And if we want to see our sector grow we have to get serious about addressing this issue.



victoriaestate
M A N A G E M E N T



СТРОЯ БИЗНЕС, РАЗВИВАЯ РЕГИОН...

«Я очень крепко связан с моим регионом, городом, и я считаю, что каждый уроженец своего города – его продолжение», - считает основатель ГК «Виктория Эстейт» Евгений Ростов. И именно поэтому свой бизнес он начал строить в родном регионе, тем самым помогая городу и району развиваться. О проекте тепличного комплекса, взаимодействии с руководством области наш разговор.

- Евгений Владимирович, с 2015 года группой компаний «Виктория Эстейт» в Московской области реализуется крупный проект – строительство агропарка. И первый шаг в этом направлении – создание тепличного комплекса. С чего вы начинали?

- Сама идея создания в Восточном Подмоскowie современного агропарка VICTORIA INDUSTRIAL PARK родилась в 2013 году. Первый камень был заложен в 2015 году и с момента начала реализации за 2 года ГК «Виктория Эстейт» планомерно реализует проекты агропромышленного сектора.

В начале мы разработали концепцию агропарка, где запланировали реализацию различных инвестиционных проектов в области сельского хозяйства и утвердили ее в правительстве Московской области.

Реализация инвестиционных проектов, связанных с тепличным хозяйством, основывается на отсутствии качественной продукции на полках наших магазинов, я имею в виду отечественную и импортную продукцию.

Перед началом строительства тепличного комплекса руководство и специалисты нашей компании посетили множество тепличных хозяйств в Европе, странах Латинской Америки, Японии и Израиля. По итогам к реализации инвестиционного проекта было решено привлечь специалистов из Голландии, а также специалистов из ведущих аграрных ВУЗов страны. Основная цель - производство качественной овощной продукции, которая попа-

дала бы на полки магазина за сутки.

Важно было наладить контакты по сбыту произведенной продукции с закупщиками. Нами данный вопрос также был предусмотрен и в настоящее время у нас заключены соглашения с рядом крупных ритейлеров.

Современный тепличный бизнес динамичный, постоянно развивающийся и совершенствующийся. Появляются новые технологии, но вместе с тем стоимость оборудования растет. Важно уловить этот момент и суметь вовремя перестроиться под текущую ситуацию на рынке.

- Завершено строительство первого этапа современного тепличного комплекса. Расскажите о реализованном проекте.

- От момента зарождения идеи до начала строительства современного тепличного комплекса компания прошла достаточно долгий путь. Теплица занимает площадь в 21 гектар и рассчитана на производство более 20 000 тонн овощей в год, объем финансирования составил порядка 7 млрд рублей, включая собственный энергоцентр. Проектирование теплиц было выполнено голландскими специалистами, лидерами в данном секторе. Строительство и гарантийное обслуживание всех систем также выполнено совместно российскими и голландскими специалистами. Безусловно, тепличное хозяйство - это огромные затраты тепловой и электрической энергии. И мы это учли на этапе подготовки. В целях развития агропарка компанией было принято ре-

шение приобрести в собственность ГТУ ТЭЦ, которую в последующем реконструировали для обеспечения потребности агропарка. Реализация первого этапа тепличного комплекса позволила создать более 400 новых рабочих мест, а при запуске всего комплекса (это 5 этапов современных теплиц площадью 120 га) будет задействовано более 1500 человек.

- Пришлось ли столкнуться со сложностями в процессе строительства? И не боитесь ли вы конкуренции?

- Конкуренции? Нет, не боюсь. В режиме тотального дефицита серьезной конкуренции быть не может. Идеология всего проекта – производство качественного и свежего продукта. Буду только рад, если людей, желающих заниматься тем же, чем и компания, станет больше. Проблемы, конечно, есть и, скорее всего, будут, проект стал первым для компании в сельскохозяйственной отрасли. Есть сложности адаптации голландского проекта к русским реалиям. Сказывается разница в образе жизни, системе обучения, ну и коммуникации, конечно же. Есть потребность в грамотных специалистах, и здесь, к сожалению, сталкиваемся с их отсутствием. Компания в основном ориентирована на молодых людей с активной жизненной позицией, идейных. Стараемся искать, помогаем с обучением.

- Была ли потребность в поддержке со стороны государства?

- Уверен, что для любого сельскохозяйственного проекта необходима системная государственная поддержка, компания во

многим зависела от наших коллег и партнеров. Проект для Московской области пилотный, но, несмотря на это, получил всестороннюю поддержку со стороны государственных структур.

Особые слова благодарности хочу выразить генеральному директору

АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» Александру Арнольдовичу Браверману и его команде. Многие не верят, что созданный Корпорацией механизм поддержки бизнеса работает, а я скажу, что работает, и этому есть пример. При поддержке Корпорации мы получили банковскую гарантию, что является основным условием для кредитора. Проект реализован при поддержке ПАО «Сбербанк России» и здесь отдельное спасибо всем заинтересованным сотрудникам банка и отдельно вице-президенту Цыбульникову Вячеславу Марковичу. Нас поддержали и в Министерстве сельского хозяйства РФ, и лично министр сельского хозяйства Российской Федерации Александр Николаевич Ткачев, и его заместитель Джамбулат Хиризович Хатуов, ведь благодаря действующим законам федерального министерства, мы воспользовались льготным кредитованием.

Наш проект реализован в лучшем регионе нашей страны - Подмосковье, и мне хотелось бы сказать спасибо за оказанную поддержку губернатору Андрею Юрьевичу Воробьеву, вице-губернатору Ильдару Нурулловичу Габдрахманову, заместителю председателя правительства - министру инвестиций и инноваций Московской области Денису Петровичу Буцаеву, министру сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрею Викторовичу Разину, руководителю Московского областного гарантийного фонда Ларисе Ивановне Лукиной, президенту «Деловая Россия» Алексею Евгеньевичу Репику. Вместе мы смогли реализовать значимый для региона инвестиционный проект, построить новый современный тепличный комплекс, которым можем гордиться. Без всеобщей поддержки не получилось бы реализовать столь масштабный проект. Надеюсь, и в дальнейшем при реализации последующих

инвестиционных проектов наша компания сможет рассчитывать на поддержку и содействие.

- А почему выбор пал именно на Московскую область?

- Во-первых, я родился в этом регионе, рос, учился, знакомился с его культурой и видел, как развивается мой родной город Электросталь и регион в целом. А как многие знают, самый удобный способ узнать город, поближе познакомиться с ним - это попытаться узнать, как здесь работают, как здесь живут, комфортно ли и все ли тебя устраивает.

Возможно, это прозвучит пафосно, но это правда - я считаю себя патриотом. Мне всегда хотелось сделать что-то полезное для своего города, улучшить качество жизни людей. Еще будучи студентом, в 2003 году я создал небольшую компанию, а сейчас это перспективная в регионе ГК «Виктория Эстейт» с различными отраслевыми направлениями и более чем десятилетней историей. Благодаря слаженной команде единомышленников, многие из которых работают в компании с момента ее основания, мы идем к поставленным целям, создаем новые рабочие места в Подмосковье, строим дома, реализуем различные отраслевые инвестиционные проекты, участвуем в различных социальных программах, помогаем детям и пенсионерам, хотим сделать родные места комфортнее для проживания.

Сейчас в ГК «Виктория Эстейт» трудится более 800 человек, а с реализацией каждого инвестиционного проекта численность будет увеличиваться. Думаю, к 2020 году будет создано более 3000 новых рабочих мест. Мы хотим дать работу именно местным жителям, привлекать местную молодежь, чтобы из нашего города не уезжали - это моя принципиальная позиция. Для этого в компании действует программа прохождения студенческой практики, после которой многие выпускники ВУЗов и СУЗов остаются работать именно у нас. В этом году запущена новая программа на предоставление грантов молодым ученым для модернизации нашего производства и внедрения современных идей.

Для удобства людей, работающих в агрокомплексе, планируется создать современный жилой кластер. Уже сегодня для всех наших сотрудников имеются льготные условия для приобретения жилья, которое строит компания, предусмотрены и другие различные социальные пакеты.

В Московском регионе отличная управленческая команда чиновников во главе с губернатором, создан благоприятный инвестиционный климат. Уверен, что только совместная работа бизнеса и власти способствует достижению положительных результатов.

- Какие еще проекты в ближайшее время вы планируете реализовать в агропарке?

- Уже сейчас начато строительство второй очереди тепличного комплекса площадью 15 га. Объем инвестиций в проект составит более 4,0 млрд рублей. В планах создать более 350 новых рабочих мест.

Также начато строительство грибной фермы по выращиванию шампиньонов с мощностью производства свыше 5000 тонн грибов в год. Объем инвестиций - порядка 1,5 млрд рублей. Вместе с тем на стадии проектирования находится третья очередь тепличного комплекса площадью 35 га с приблизительным объемом инвестиций более 8 млрд рублей.

В целом в агропарке планируется ввести в эксплуатацию более 120 га тепличных комплексов, а это свыше 25 млрд рублей инвестиций.

Значимым проектом будет создание современного логистического комплекса и оптово-распределительного центра с мультитемпературным режимом хранения, переработки и упаковки. Под данные инвестиционные проекты предусмотрен земельный участок площадью более 100 га, и они уже находятся на стадии проработки. Это позволит максимально быстро проводить все процедуры от сбора урожая, его переработки и доставки конечному потребителю.

Планов по развитию агропарка у нас достаточно. И мы приложим максимум усилий, чтобы их реализовать в полном объеме.





victoriaestate
M A N A G E M E N T

BUILDING A BUSINESS, DEVELOPING A REGION...

«I am very closely connected with my region, city, and I believe that every native of his or her city is its continuation» – shares his opinion Evgeniy Rostov, the founder of the GC Victoria Estate. And that is why he began to build his business in his native region, thereby helping the city and the district to develop. Our conversation is about the project of the greenhouse complex and interaction with the leadership of the region.

– Evgeniy Vladimirovich, since 2015 the Group of companies Victoria Estate has been implementing a major project in the Moscow region – the construction of the Agropark. And the first step in this direction is the creation of a greenhouse complex. Where did you start?

– The very idea of creating a modern Agropark VICTORIA INDUSTRIAL PARK in the East of the Moscow region was born in 2013. The first stone was laid in 2015 and since the launch of the project after two years the GC Victoria Estate started systematically implement projects in the agro-industrial sector.

In the beginning, we developed the concept of the Agropark, where we planned the implementation of various investment projects in the field of agriculture and approved it in the Government of the Moscow Region.

The implementation of investment projects aimed at the greenhouse facilities is justified by the lack of quality products on the shelves of our stores, I mean domestic and imported products.

Before the construction of the greenhouse complex, the management and specialists of our company visited many greenhouses in Europe, Latin America, Japan and Israel. As a result it was decided to attract to the implementation of the investment projects specialists from Holland, as well as specialists from leading agricultural universities. The main goal is the production of high-quality vegetable products, which would fall on the shelves of stores within a day.

It was important to establish contacts with

buyers. We also envisaged this issue and at the moment we have concluded agreements with a number of large retailers.

The modern greenhouse business is dynamic, constantly developing and improving. New technologies are emerging, but at the same time the cost of equipment is growing. It is important to catch this moment and be able to adjust to the current situation on the market in time.

– The construction of the first stage of a modern greenhouse complex has been completed. Tell about the realized project.

– The company has gone a long way from the moment of origin of the idea to the beginning of the construction of a modern greenhouse complex. The greenhouse covers an area of 21 hectares and is designed to produce more than 20,000 tons of vegetables a year, the amount of financing accounts for to about 7 billion rubles. The design of the greenhouses was carried out by Dutch specialists, leaders in this sector. The construction and warranty service of all systems was also carried out jointly by Russian and Dutch specialists. Undoubtedly, greenhouse business includes huge expenses of thermal and electric energy. And we took this into account at the stage of preparation. In order to develop the Agropark, the company decided to acquire a gas turbine cogeneration plant, which was subsequently reconstructed to meet the needs of the Agropark. The implementation of the first phase of the greenhouse complex allowed creating more than 400 new jobs, and when the whole complex is launched (these are 5 stages of modern greenhouses with an

area of 120 hectares), more than 1500 people will be involved.

– Did you have to face difficulties in the construction process? Are you afraid of competition?

– The competition? No, I'm not afraid. Serious competition cannot exist in the regime of total deficit. The ideology of the whole project is the production of a quality and fresh product. I will only be happy if the number of people who want to do the same as our company will grow. Problems, of course, arise and we expect them in the future, the project was the first for the company in the agricultural sector. There are difficulties in adapting the Dutch project to Russian realities. The difference is in the way of life, the learning system, well, and communication, and, of course, it affects the work. There is a need for competent specialists and here, unfortunately, we are faced with their absence. The company is mainly focused on young committed people with an active life position. We try to look for them, help with training.

– Was there a need for support from the state?

– I am sure that for any agricultural project needs systematic state support, the company largely depended on our colleagues and partners. The project for the Moscow region is pilot, but despite this, it has received comprehensive support from government agencies.

I would like to express special gratitude to Aleksander Arnoldovich Braverman, Director General of the Federal Corporation for the

Development of Small and Medium-Sized Enterprises, and his team. Many people do not believe that the mechanism of business support created by the Corporation works, but I will say that it works and there is an example for this. With the support of the Corporation, we received a bank guarantee, which is the main condition for the lender. The project was implemented with the support of Sberbank of Russia PJSC and here a special thanks to all interested employees of the bank and vice-president Tsybulnikov Vyacheslav Markovich. We were supported by the Ministry of Agriculture of the Russian Federation and personally by the Minister of Agriculture of the Russian Federation Alexander Nikolayevich Tkachev and his deputy Dzhambulat Khirizovich Khatuov, because, thanks to the current laws of the federal ministry, we used preferential loans.

Our project has been implemented in the best region of our country – the Moscow region, and I would like to thank for the support Governor Andrey Yuryevich Vorobyov, Vice Governor Ildar Nurulloevich Gabdrakhmanov, Deputy Prime Minister and Minister for Investments and Innovations of the Moscow Region Denis Petrovich Butsev, Minister of Agriculture and Food Products of the Moscow region Andrey Viktorovich Razin, the head of the Moscow regional guarantee fund Larisa Ivanovna Lukina, the president of Business Russia Alexey Repik. Together we managed to realize a significant investment project for the region, build a new modern greenhouse complex that we can be proud of. Without comprehensive support, we would not be able to implement such a large-scale project. I hope that in the future, we can count on support and assistance when implementing further investment projects.

– And why did you choose the Moscow region?

– Firstly, I was born in this region, grew up, learned, got acquainted with its culture and saw how my native city of Elektrostal and the region as a whole developing. And as many know, the most convenient way to get to know the city is to try to find out how people work here, how they live here, whether it is comfortable and if everything suits you.

Perhaps it will sound pathetic, but it's true – I consider myself a patriot. I always wanted to do something useful for my city, improve people's quality of life. Being a student, in 2003 I created a small company, and now it is the promising GC Victoria Estate with various industries and more than ten years of history. Thanks to a well-coordinated team of like-minded people, many of whom have been working in the company since its creation, we are moving towards the goals, creating new jobs in the Moscow region, building houses, implementing various sectoral investment projects, participating in various social programs, helping children and pensioners. We want to make our native places more comfortable for living.

Now the company employs more than 800 people, and with the implementation of each investment project, the number will increase. I think more than 3,000 new jobs will be created by 2020. We want to give jobs to local people, to attract local youth, so that they do not leave our city – this is my principled position. To do this, the company has a program for student practice, after which many graduates of higher and secondary education institutions remain working with us. This year, a new program for providing grants to young scientists has been launched to modernize our production and introduce modern ideas.

For the convenience of people working in the agro-complex, it is planned to create a modern residential cluster. Already today there are preferential conditions for all our employees for the purchase of housing, which

the company builds, and other various social packages are envisaged.

There is an excellent management team of officials led by the governor in the Moscow region, which created a favorable investment climate. I am sure that only the joint work of business and government contributes to the achievement of positive results.

– What other projects do you plan to implement in the Agropark in the near future?

– The construction of the second stage of the greenhouse complex with an area of 15 hectares has already begun. The volume of investments in the project will be more than 4.0 billion rubles. We plan to create more than 350 new jobs.

Also, the construction of a mushroom farm for growing champignons with a production capacity of over 5,000 tons of mushrooms per year has been started. The volume of investments is about 1.5 billion rubles. At the same time, the third stage of the greenhouse complex with an area of 35 hectares with an approximate investment volume of more than 8 billion rubles is at the design stage.

In general, the Agropark plans to put into operation more than 120 hectares of greenhouse complexes, which is more than 25 billion rubles of investments.

A significant project will be the creation of a modern logistics complex and a wholesale distribution center with a multi-temperature regime for storage, processing and packaging. There is a land plot of more than 100 hectares for these investment projects, and they are already at the development stage. This will make it possible to conduct all procedures as quickly as possible from harvesting, processing and delivery to the end user.

We have a lot of plans for the development of the Agropark. And we will do our best to implement them in full.





КУПОЛ МИРА

КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

В далеком 2009 году, в разгар кризиса, двум девочкам, окончившим архитектурный факультет, пришёл заказ. Заказчик хотел продать участок земли. Это был остров Овсянниковский на Волге - заповедное место и сложнейшая строительная площадка. Близость грунтовых вод к поверхности, сильные ветра, затруднительная доставка стройматериалов - это далеко не полный список проблем, с которыми бы пришлось столкнуться при капитальном строительстве. Поэтому мы приступили к поиску альтернативных решений. Открытием стала технология возведения купольных конструкций. Это была любовь с первого взгляда. Надежные, легкие в транспортировке, необычные изнутри и снаружи строения.

Так родился уникальный проект базы отдыха. Он включал в себя зону кемпингов, шатры для проведения мероприятий, банные комплексы. Проект был готов, но к нашему разочарованию, реализовать его так и не удалось. Однако, это послужило рождением компании «Геокупол».

ГЕОКУПОЛ

Технология геокупольного домостроения берёт своё начало аж в первой половине XX века. Американский инженер Ричард Фуллер запатентовал технологию строительства, способную обеспечить послевоенную Европу доступным жильём. В тот момент идея не получила массового распространения, но лет через пятьдесят о купольных конструкциях снова заговорили, и на этот раз — всерьёз.

Сейчас в мире существуют грандиозные проекты сферической формы, например, «Техносфера» в Дубае. Представляет собой подобие экосистемы нашей планеты, основанное на поглощении солнечной энергии фотоэлектрическими панелями. Купол Тысячелетия в Лондоне – круглое здание, длина окружности которого составляет приблизительно километр.

Проект «Остров» также мог иметь успех и стать незаурядным объектом на территории России, но так и остался на бумаге. Мы, в свою очередь, сделали тестовые образцы купольных конструкций и получили

первые заказы в 2010 году. Это были шатры, представлявшие собой каркасы из стали, покрытые тентом, сфера применения которых - огромна. Фестивали, свадьбы, интерактивные площадки, промзоны, летние веранды ресторанов – далеко не полный список того, где используются наши шатры.

С 2010 года «Геокупол» спроектировал и установил более 160 шатров на территории России и за ее пределами. Нашими клиентами стали «Билайн», МТС, Audi, IKEA, Jacobs и другие. Оборот компании за 2017 год составил 15 миллионов рублей.

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ - К «ЗВЕЗДНОМУ»

Встал вопрос масштабирования. В перспективе развития «Геокупола» заключены две возможные бизнес-модели: оставаться подрядчиками крупных компаний и упаковка бизнеса под ключ под инвесторов и партнеров. Из второй родились идеи нескольких новых направлений. Сформировав команду, мы приступили к проработке идей и выделили первый проект.

Комплекс «Звездный» – мультимедийный

ное ивент-пространство, состоящее из трех шатров, один из которых полностью прозрачный, что дает необычный визуальный эффект, привлекая внимание.

Для нас «Звездный» - не просто коммерческий проект, но и социально значимый. Выбирая территорию, остановились на парковой зоне, где большое сосредоточение туристов. Место идеально подходит для проведения городских мероприятий и свадеб, но нуждается в благоустройстве территории. Одной из задач данного проекта является вклад в развитие, продвижение культуры и искусства за счёт проведения выставок, джазовых вечеров и других подобных мероприятий.

Разработав бизнес-модель и концепцию самой площадки, обратились в мэрию города Ярославля. Получили одобрение и поддержку. В настоящее время занимаемся привлечением инвестиций и реализацией задуманного. Открытие планируется на апрель 2018 года.

Вторым направлением стал глэмпинг. Подразумевает собой роскошный кемпинг. Сочетает отдых на природе и все блага цивилизации. Утепленный купольный шатер с панорамным окном, вид на природу (горы, водоем), камин, система кондиционирования и вентиляции, все удобства.

В настоящий момент производим тестовый образец для одного из крупных партнеров. Видим перспективу в построении своей сети глэмпингов по России и другим странам. Это обусловлено тем, что экотуризм только набирает популярность, а себестоимость конструкций в разы ниже стоимости строительства ка-

питальных сооружений.

Быстрый монтаж, легкая транспортировка, возможность установки без массивного основания обеспечивают удобство в эксплуатации. При качественном сервисе и грамотной маркетинговой стратегии быстрая окупаемость проекта гарантирована.

ТРЕТИЙ ВЕКТОР - ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА

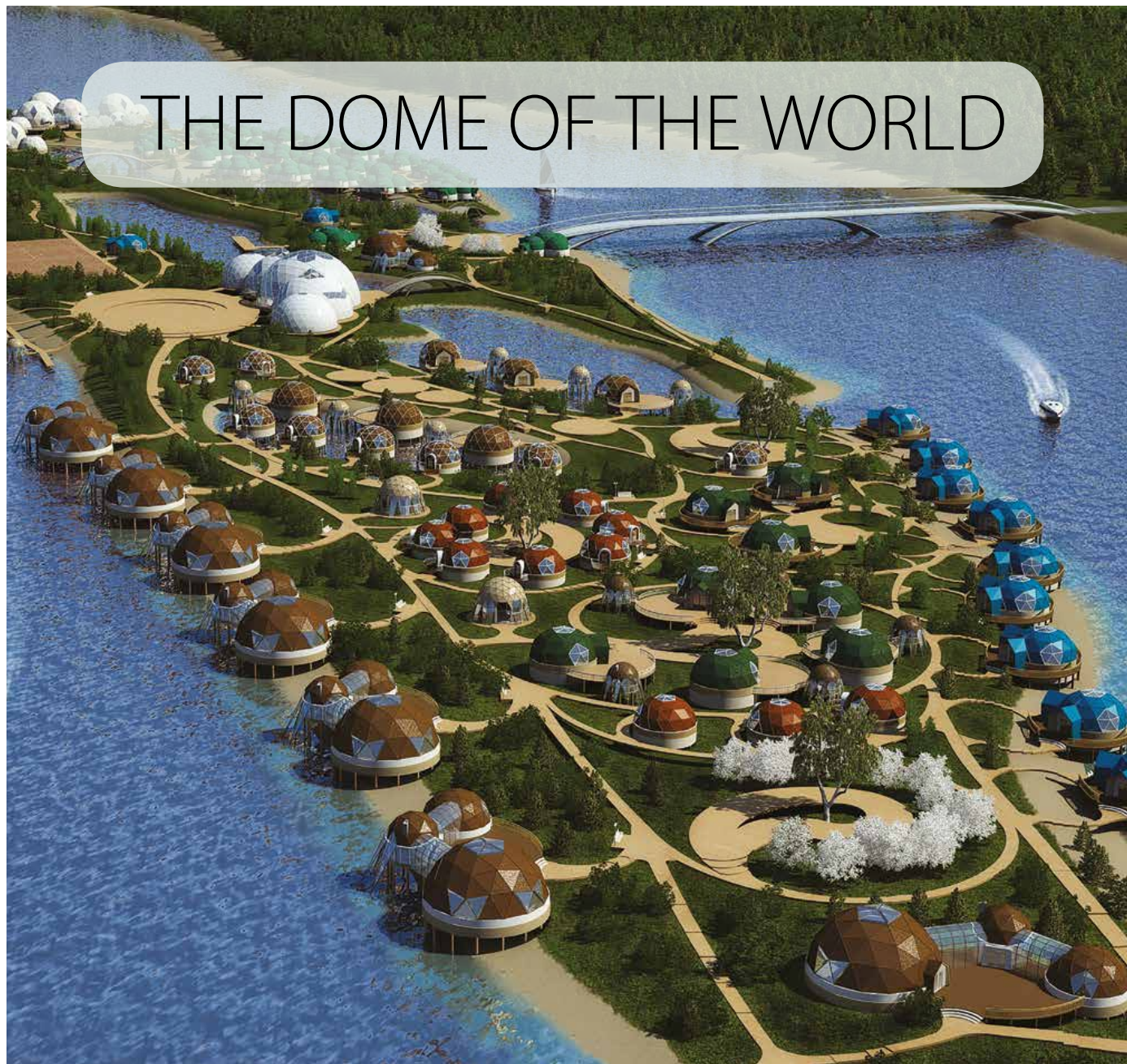
Заказчиками являются крупные бренды. Для них наш проектный отдел разрабатывает брендированные комплексы под продажу сувениров, летние кафе, промоакции.

Специфика работы в рамках подобных событий – это приём больших групп людей в сжатые сроки. Групповое обслуживание, в котором существуют пики нагрузки.

Опыт производства площадок для крупных мероприятий позволяет спроектировать технические зоны с учетом этих нюансов. Сделать их максимально комфортными как для гостей, так и для персонала.

Подводя итог вышесказанному, мы видим, что масштабироваться нам поможет только выход на другие рынки. Залогом успеха является команда и партнеры, с которыми вы строите бизнес. Мы планируем увеличить прибыль за 2018 год минимум в три раза и поставить шатры не только в России и странах СНГ, но и за их пределами. Наш коллектив горит идеей развития всех трех направлений. Все они стратегически важны. Поэтому мы открыты для новых партнеров и рассматриваем расширение команды.





HOW IT ALL BEGAN

In the distant 2009 at the height of the crisis, two girls who graduated from the architectural faculty received an order. The customer wanted to sell a piece of land. It was Ovsyannikovskiy Island on the Volga – a reserved place and a very complicated construction site. The proximity of groundwater to the surface, strong winds, difficult delivery of building materials – this is not a complete list of problems that one will have to face during the capital construction. Therefore, we began to search for alternative solutions. The answer was the technology of construction of dome structures. It was love at first sight. These are reliable, easy to transport, unusual inside and out buildings.

So a unique recreation center project was born. It included a camping area, pavilions for events, bath complexes. The project was ready, but to our disappointment, it was not

realized. However, this served as the birth of the company Geocupol.

The technology of geodome construction has its origin in the first half of the XX century. American engineer Richard Fuller patented construction technology that could provide post-war Europe with affordable housing. At that time the idea was not widespread, but about fifty years later people started talking about dome structures again, and this time – in earnest.

Now there are grandiose projects of a spherical shape in the world, for example, the Technosphere in Dubai. It is a kind of ecosystem of our planet, based on the absorption of solar energy by photoelectric panels. The Millennium Dome in London is a round building, the circumference of which is about a kilometer.

The project Island could also be a success and become an outstanding object on the territory of Russia, but it remained on paper. We,

in turn, made test samples of dome structures and received the first orders in 2010. These were tents, which had steel frameworks covered with awning, the sphere of application of which is enormous. Festivals, weddings, interactive platforms, industrial zones, summer terrace of restaurants are far from a complete list of where our tents are used.

Since 2010 Geocupol has designed and installed more than 160 pavilions on the territory of Russia and abroad. Our customers are Beeline, MTS, Audi, IKEA, Jacobs and others. The company's turnover for 2017 amounted to 15 million rubles.

THROUGH THORNS TO STELLAR

The question of scaling aroused. There are two possible business models of the future development of Geocupol: to remain contractors of large companies or to pack businesses on a turn-key basis for investors

and partners. From the second idea several new lines were born. Having formed the team, we started to work out ideas and singled out the first project.

The complex Stellar is a multi-format event space consisting of three tents, one of which is completely transparent, that gives an unusual visual effect.

For us, Stellar is not just a commercial project, but also socially significant. Choosing the territory, we decided on the park area, where there is significant concentration of tourists. The location is ideal for holding city events and weddings, but it needs landscaping. One of the objectives of this project is to contribute to the development, promotion of culture and art through the holding of exhibitions, jazz evenings and other similar events.

Having developed a business model and the concept of the site, we appealed to the city administration of Yaroslavl. We received approval and support. Currently we are engaged in attracting investments and realizing the plans. Opening is planned for April 2018.

The second direction was glamping. It means a luxury camping. It combines leisure in nature and all the benefits of civilization. It presupposes a warmed domed tent with a panoramic window, a view of the nature (mountains, pond), a fireplace, air conditioning and ventilation, all amenities.

At the moment we are producing a test sample for one of the major partners. We see a perspective in building our network of glamping in Russia and other countries. This is due to the fact that ecotourism is

only gaining popularity, and the cost of construction is several times lower than the cost of building capital facilities.

Quick installation, easy transportation, a possibility of installation without a massive base provide convenience in operation. With a quality service and a competent marketing strategy, the quick payback of the project is guaranteed.

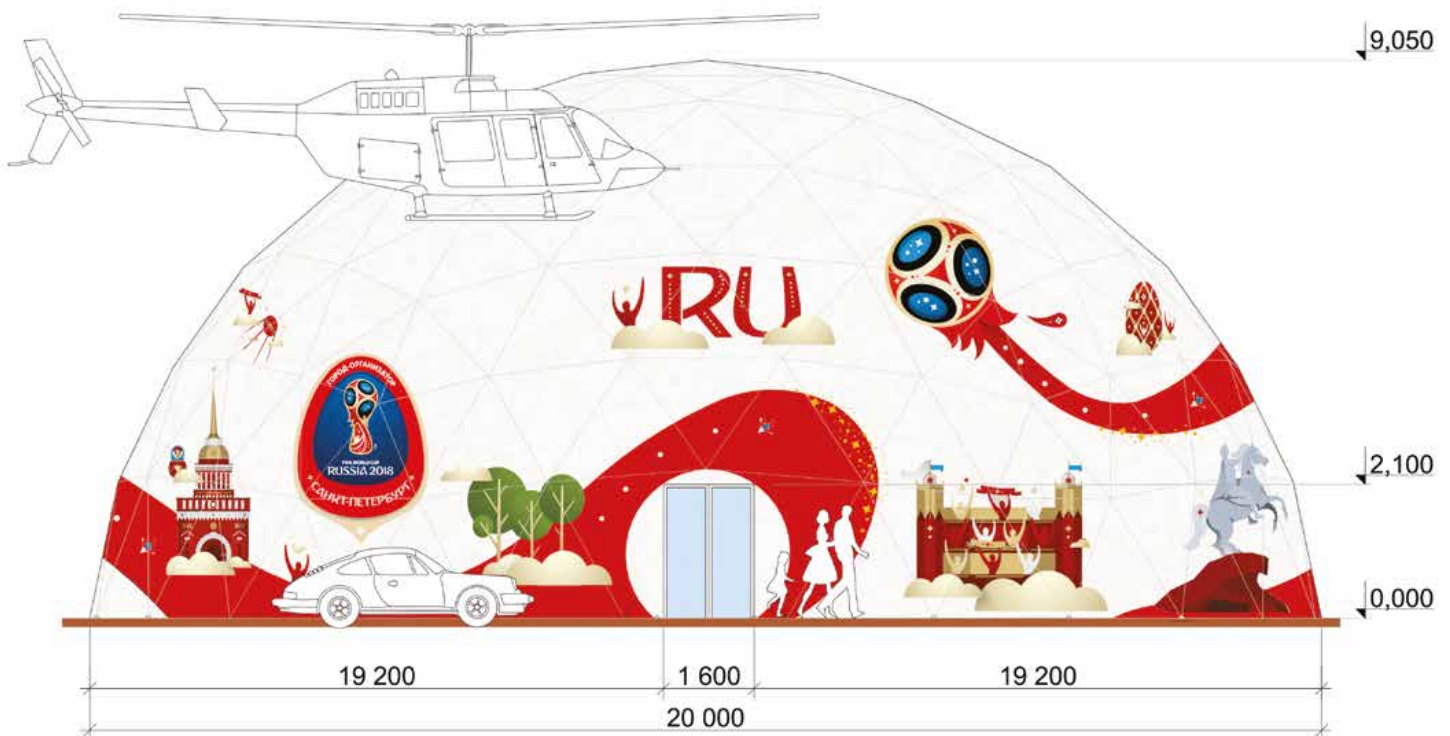
THE THIRD VECTOR IS THE WORLD CUP 2018

Customers are large brands. Our design department develops branded complexes for the sale of souvenirs, summer cafes, promotions for them.

The specificity of work in the framework of such events is the reception of large groups of people in a short time. It is a group service,

in which there are peak loads. Experience in the production of sites for major events allows you to design technical areas in view of these nuances. Make them as comfortable as possible for both guests and staff.

Summarizing the above, we see that only the entering other markets will help us to scale. The key to success is the team and partners with whom you build your business. We plan to increase profits for 2018 at least three times and put up tents not only in Russia and CIS countries, but also beyond. Our collective is burning with the idea of developing all three directions. All of them are strategically important. Therefore, we are open to new partners and are considering expanding the team.



«ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО»: ОБНОВЛЯЯ БРЕНД



Председатель Комитета Мособлдумы по вопросам образования, культуры и туризма Олег Рожнов рассказал о включении новых городов в туристический маршрут Золотое кольцо России.

В настоящее время в число городов Золотого кольца России входят восемь городов из пяти регионов России: Сергиев Посад, Переславль-Залесский, Ростов Великий, Ярославль, Кострома, Иваново, Суздаль и Владимир.

Маршруту в том виде, в котором он сейчас существует, уже исполнилось 50 лет. Назрела необходимость обновления бренда, его развития, систематизации вхождения в маршрут новых городов, разработки критериев соответствия этому высокому статусу.

Такие критерии соответствия городов стандартам Золотого кольца были разработаны и утверждены Министерством культуры РФ.

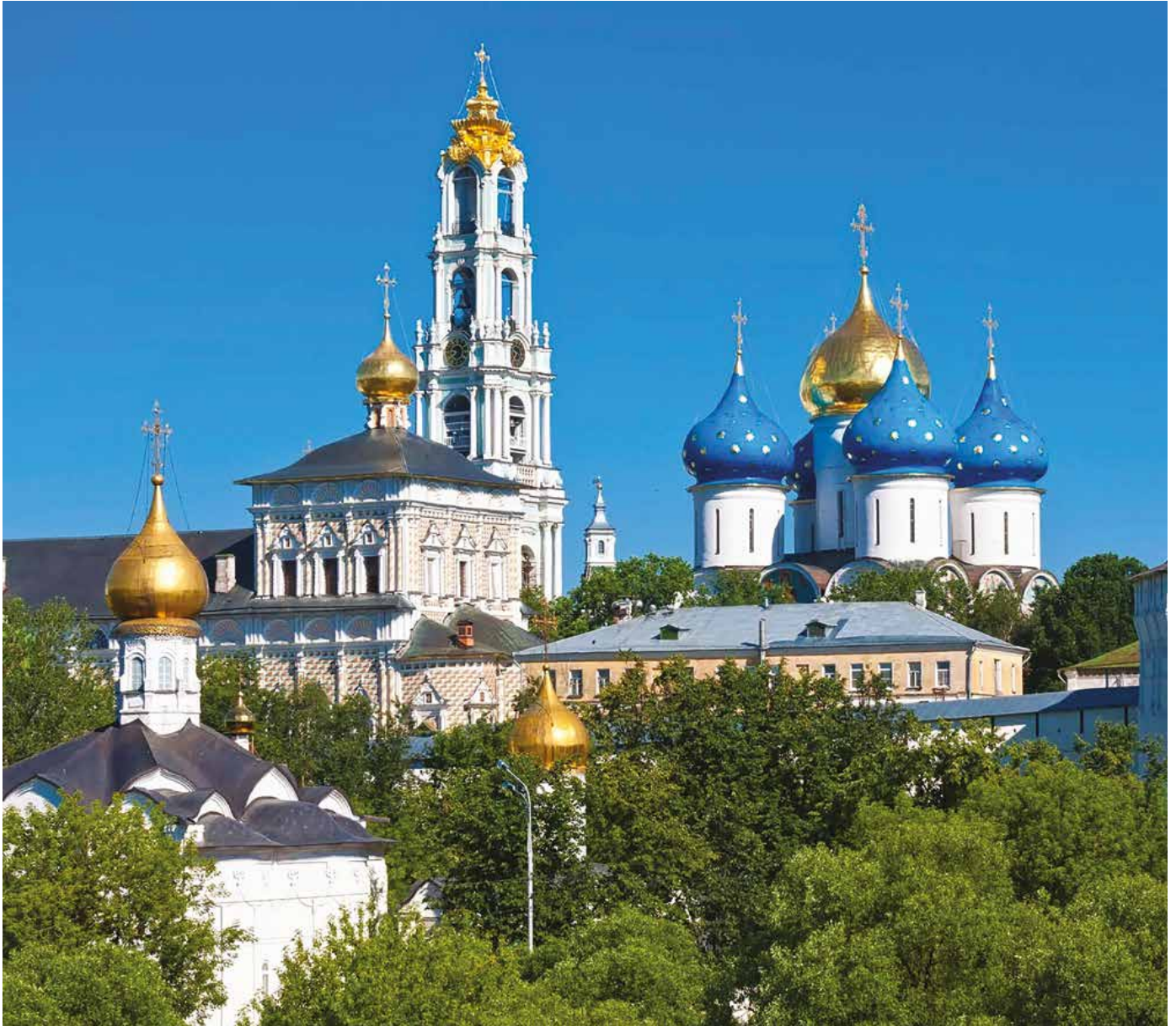
«Были разработаны пять групп критериев. Историко-культурная группа: город должен быть основан не позднее XV века, должны быть объекты культурного наследия, музеи, народные промыслы. Рекреационно-развлекательная: пешеходные прогулочные зоны, театры и кинозалы, парки культуры и отдыха. Инфраструктурная группа: наличие отелей всех уровней, пунктов питания, сувенирные магазины, банкоматы, доступная среда. Туристско-информационная группа – наличие туристского центра, экскурсионных программ, городской сайт или портал, имиджевая продукция, общественные туалеты, ап-

теки. К транспортной группе относится всепогодная транспортная доступность, наличие качественных подъездных дорог, наличие регулярных маршрутов, которые связывают объекты и вокзалы», – заключил Рожнов.

«В Московской области и в других регионах есть немало городов, достойных внимания путешественников. Это будет интересно и иностранным туристам, которые, побывав однажды в путешествии по Золотому кольцу России, вряд ли вернутся сюда еще раз, чтобы посмотреть те же города. Поэтому мы должны предлагать новые продукты», – сказал Олег Рожнов.

С 22 января 2018 года в Министерстве культуры РФ стартовал прием заявок от городов, претендующих на включение в Золотое кольцо России.

THE GOLEN RING: RENEWING THE BRAND



Rozhnov commented on the inclusion of new cities in the tourist route the Golden Ring of Russia.

Today the number of cities in the Golden Ring of Russia includes eight cities from five regions of Russia: Sergiev Posad, Pereslavl-Zalessky, Rostov Velikiy, Yaroslavl, Kostroma, Ivanovo, Suzdal and Vladimir.

The route, in the form in which it now exists, has already turned 50 years old. There is a need for renewal of the brand, its development, systematization of entry into the route of new cities, development of criteria for compliance with this high status.

Such criteria of the cities' correspondence to the standards of the Golden Ring were developed and approved by the Ministry of

Culture of the Russian Federation.

«Five groups of criteria were developed. The historical and cultural group: the city should be founded no later than in the XV century, there should be objects of cultural heritage, museums, folk crafts. Recreational and entertaining: pedestrian walking areas, theaters and cinemas, parks of culture and recreation. The infrastructure group: availability of hotels of all levels, food outlets, souvenir shops, ATMs, affordable environment. The tourist information group: the availability of a tourist center, sightseeing programs, a city web-site or a portal, image products, public toilets, pharmacies. The transport group includes all-season transport accessibility, the

availability of high-quality access roads, the presence of regular routes that connect facilities and stations,» Rozhnov concluded.

«In the Moscow region, and in other regions there are many cities worthy of travelers' attention. It will be also interesting for foreign tourists who once visited the Golden Ring of Russia, they are unlikely to return here again to see the same cities. Therefore, we must offer new products,» Oleg Rozhnov said.

Since January 22, 2018, the Ministry of Culture of the Russian Federation has started accepting applications from cities that claim to be included in the Golden Ring of Russia.

КРЫМ ПРИВЛЕКАТЕЛЕН ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Крымский полуостров – регион с большим потенциалом. Его расположение, природно-климатические условия, наличие таких преференций, как СЭЗ, и другие меры поддержки бизнеса позволяют видеть республику в будущем как развитый и передовой субъект Российской Федерации. С другой стороны, это сложный регион со своей спецификой, связанной с непростой политической ситуацией и санкциями. Заставить преимущества Крыма работать на его благо можно только при комплексном подходе, который разработан и отражен в Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года. Для ее реализации правительство использует разные инструменты. Среди них – деятельность институтов развития



О «КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ»

Акционерное общество «Корпорация развития Республики Крым» — это региональный институт развития, единственный учредитель – Совет Министров РК в лице Министерства экономического развития РФ. В штате организации состоят сотрудники разных квалификаций: юристы, экономисты, инженеры, маркетологи, управленцы, что позволяет осуществлять работу по принципу «одного окна».

Корпорация привлекает инвестиции в приоритетные отрасли экономики, сопровождает проекты, занимается подготовкой инвестплощадок, ведет работу по развитию и применению механизмов ГЧП и концессии.

В целях продвижения инвестиционного потенциала региона Корпорация представляет Крым на экономических форумах, выставках, организует роуд-шоу для бизнесменов в других регионах РФ.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КРЫМА

Работает Корпорация развития и над собственными инициативами. На территории Республики Крым реализуется проект создания индустриальных парков, на который из бюджета выделено 3,9 млрд рублей. Среди них – два ИП, по которым уже закончены проектно-изыскательские работы и спланировано начало строительного-монтажных мероприятий.

ИП – это новая в Крыму производственно-экономическая система для развития любых форм бизнеса в промышленном и аграрном производстве. На территории с организованной инфраструктурой объединяются представители одной или нескольких отраслей. Такие площадки призваны стать точками экономического роста региона.

ИП «БАХЧИСАРАЙ»

Техноплощадка «Бахчисарай» расположена на участке площадью 97,25 гектар и занимает выгодное положение между крупными городами – Симферополь и Севастополь. На территории парка предполагается разместить оптово-логистический центр в сфере строительства и ремонта, производство мебели, металлопластиковых окон, экологически чистых строительных материалов на местном сырье, производственно-складской комплекс для предприятий малого и среднего бизнеса, производство поликарбоната и стройматериалов широкого спектра, производство комплектов домов.

ИП «ФЕОДОСИЯ»

ИП «Феодосия» - это 122,7 гектаров территории, рядом – трасса «Симферополь – Керчь». Здесь планируется размещение логистического парка, перерабатывающего завода, складов для хранения сельхозпродукции, производство продуктов питания, соков и минеральных вод, завод по производству картонной гофротары, завод по производству мороженого. Начало строительно-монтажных работ запланировано на июнь 2018 года.

КУЛЬТУРА, ИСТОРИЯ, ТУРИЗМ...

Вместе с Министерством экономического развития Корпорация участвует в разработке концепции проекта культурно-исторического и туристического центра «Коктебель-парк». Трудится над этим творческая группа, победившая в открытом конкурсе, под руководством известного де-

ятеля культуры, организатора театральных фестивалей Эдуарда Боякова и члена правления Союза архитекторов России Алексея Комова.

Создатели проекта видят его как многофункциональный творческий кластер со своим территориальным брендом, мастерскими, фестивальным центром и другими мероприятиями для гостей. В идеологическую основу положили концепцию, созданную в Серебряном веке Максимилианом Волошиным в его собственном доме, который теперь будет «сердцем» проекта.

«Коктебель-парк» - это место, где каждый творческий человек будет находиться в своем уютном пространстве и в то же время в комфортном соседстве с другими, близкими по духу представителями искусства.

Однако «Коктебель-парк» не создается в отрыве от всего поселка. Правительство Республики Крым реализует мероприятия по комплексному развитию Коктебеля. Сюда входит и модернизация инфраструктуры, и реконструкция набережной, и создание нового генплана, который будет отвечать современным требованиям и учитывать перспективы развития и роста населенного пункта. По примеру других российских городов, разработают дизайн-код территории, который сможет объединить все объекты общим идейно-эстетическим концептом.

САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Еще одним направлением работы Корпорации является привлечение инвесторов в санаторно-курортную зону. Имущественные комплексы 11 санаториев с высоким

износом основных средств стали инвестиционными площадками, что позволит вдохнуть в них новую жизнь.

Преимущественно покупкой санаториев интересуются бизнесмены с материка, у которых уже есть опыт работы с такими объектами. Вторая категория – это те, кто имеет острую необходимость в приобретении санатория на юге. Чаще всего такими интересантами выступают субъекты Российской Федерации, где неблагоприятные климатические условия. Они планируют создать санаторно-курортные учреждения для отдыха и лечения своих жителей.

Рассматривают приобретение имущества санаториев и зарубежные инвесторы. Представители из стран СНГ уже выразили свои намерения, остальные участвуют в просмотрах.

Такая площадка при некоторой сложности имеет ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, это удачное расположение – большинство санаториев находится вблизи моря. Во-вторых, прилегающая территория составляет от 4 до 8 га, где сохранились прекрасные парки.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Реализация инвестиционных проектов в рамках СЭЗ помогает возродить в Крыму многие отрасли: виноделие, кораблестроение и рекреационную медицину. Инвестиционная привлекательность Крыма набирает обороты, и инвесторы постепенно получают преимущества работы в регионе.

Власти Крыма обещают защиту интересов инвесторов на всех уровнях и быстрое принятие решений.

Для улучшения инвестиционного климата региона в конце 2014 года принят Федеральный закон «О развитии федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Его именуют законом о СЭЗ.



CRIMEA IS ATTRACTIVE FOR INVESTORS

The Crimean peninsula is a region with great potential. Its location, natural and climatic conditions, the availability of such preferences as free economic zone, and other measures of business support make it possible to see the republic as a developed and advanced subject of the Russian Federation in the future. On the other hand, it is a complex region with its own specifics associated with a difficult political situation and sanctions. Making the advantages of Crimea work for its benefit is possible only with the integrated approach, which is developed and reflected in the Strategy of Social and Economic Development of the Republic of Crimea until 2030. The government uses different instruments to implement it. Among them is the activity of development institutions.



ABOUT CRIMEA DEVELOPMENT CORPORATION

Crimea Development Corporation JSC is a regional development institute, the only founder is the Council of Ministers of the RC represented by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. The staff of the organization consists of employees of different qualifications: lawyers, economists, engineers, marketers, managers, which allows working on the principle of «one stop principle».

The corporation attracts investments in priority sectors of the economy, accompanies projects, prepares investment sites, works on the development and application of

public-private partnership mechanisms and concessions.

In order to promote the investment potential of the region, the Corporation represents Crimea at economic forums, exhibitions, organizes road shows for businessmen in other regions of the Russian Federation.

INDUSTRIAL PARKS OF CRIMEA

The Development Corporation is also working on its own initiatives. On the territory of the Republic of Crimea the project on creating industrial parks is being implemented, 3.9 billion rubles have been allocated from the budget for this project. Among them there are two IP for which design and survey work has already been

completed and the beginning of construction and installation activities has been planned.

The IP is a new production and economic system in Crimea for the development of any form of business in industrial and agricultural production. Representatives of one or several branches are united on the territory with the organized infrastructure. Such sites are designed to become points of economic growth of the region.

IP BAKHCHISARAY

The technological site Bakhchisaray is located on a plot of 97.25 hectares and occupies a favorable position between the major cities – Simferopol and Sevastopol. On the territory of

the park it is planned to place a wholesale and logistics center in the sphere of construction and repair, production of furniture, metal-plastic windows, environmentally friendly construction materials on local raw materials, production and warehouse complex for small and medium-sized businesses, polycarbonate production and wide range of building materials.

IP THEODOSIYA

The IP Theodosiya is 120 hectares of land, next to the Simferopol-Kerch route. It is planned to place a logistics park, a processing plant, warehouses for storing agricultural products, manufacturing of food products, juices and mineral waters, a corrugated cardboard production plant and an ice cream plant there. The commissioning is scheduled for December 2019, the residents are being searched.

CULTURE, HISTORY, TOURISM...

The Ministry of Economic Development, the Corporation participates in the development of the concept of the project of the cultural-historical and tourist center Koktebel-Park. A creative group that won an open competition works on this project, under the leadership of a famous cultural figure, organizer of theater festivals Eduard Boyakov and member of the board of the

Union of Architects of Russia Alexey Komov.

The creators of the project see it as a multi-functional creative cluster with its territorial brand, workshops, festival center and other events for the guests. The ideology created in the Silver Age by Maximilian Voloshin in his own house, which will now become the «heart» of the project, was put on the ideological basis.

Koktebel-Park is a place where every creative person will be in his cozy space, and, at the same time, in a comfortable neighborhood with other close in spirit art representatives.

However, Koktebel-Park is not created in isolation from the whole village. The government of the Republic of Crimea implements measures for the comprehensive development of Koktebel. This includes modernization of infrastructure and reconstruction of the waterfront, creation of a new general plan, which will meet modern requirements and take into account the prospects for development and growth of the settlement. Following the example of other Russian cities, they will develop a design code for the territory that can unite all objects with a common ideological and aesthetic concept.

SANATORIUM AND SPA POTENTIAL

Another line of the Corporation's work is attracting investors to the sanatorium-resort

zone. Property complexes of 11 sanatoriums with high depreciation of fixed assets have become investment sites, this project will breathe new life into them.

Mostly, businessmen from the mainland are interested in buying sanatoriums, who already have experience with such objects. The second category is those who have an acute need for the acquisition of a sanatorium in the south. Most often such interested parties are the subjects of the Russian Federation with unfavorable climatic conditions. They plan to create sanatorium-resort establishments for rest and treatment of their residents.

Foreign investors also consider buying sanatoriums. Representatives from the CIS countries have already expressed their intentions, the rest participate in the reviewing.

Despite some complexity, this platform has some undeniable advantages. Firstly, this is a good location – all the resorts are close to the sea. Secondly, the adjacent territory ranges from 4 to 8 hectares, where beautiful parks.

INVESTMENT OPPORTUNITIES

In the future the implementation of investment projects in the free economic zone will revive many industries in Crimea: winemaking, shipbuilding and recreational medicine. The investment attractiveness of Crimea is gaining momentum and investors are gradually getting the benefits of working in the region.

The authorities of Crimea promise to protect the interests of investors at all levels and ensure rapid decision-making.



To improve the investment climate of the region, the Federal Law «On the Development of the Crimean Federal District, and the Free Economic Zone in the territories of the Republic of Crimea, and the City of Federal Importance Sevastopol» was adopted in late 2014. It is called the law on free economic zone.



ЗАЩИТУ ПРАВ ДОВЕРЬТЕ ЮРИСТАМ



Кутяхов Олег Евгеньевич - ведущий юрист Московской Городской коллегии адвокатов.

Конфликты в сфере трудовых взаимоотношений очень частое явление. Вариаций и видов всевозможных конфликтов и способов их разрешения великое множество.

В процессе своей деятельности работодателю необходимо четко соблюдать действующее законодательство, в том числе и трудовое, знать, как его использовать и применять в текущей деятельности и в своих интересах, а также не пропустить момент, когда самостоятельно проблему уже не решить и стоит обратиться к специалистам.

Нельзя не считать за это, что при трудоустройстве потенциальный сотрудник вашей организации не всегда преследует цель качественно выполнять свои трудовые обязанности, профессионально развиваться, подниматься по карьерной лестнице, получать признание и т.д. Многие сотрудники ставят целью получения от организации материальных благ, при этом затратив как можно меньше усилий, а в некоторых случаях и вообще не выполняя свои трудовые обязанности.

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЫМОГАТЕЛЬ»

Как показывает практика, к данной категории относятся работники, приходящие в компанию на рядовые позиции, но по каким-то причинам имеющие в трудовой книжке иной, более квалифицированный стаж работы, например, главным бухгалтером, финансовым директором и т.д. Очень часто основанием для увольнения с последнего(них) места работы, проставлена запись - «соглашение сторон» (пункт 1 части первой статьи 77 Трудового кодекса Российской Федерации). Принцип их поведения таков, что по истечении незначительного промежутка времени после оформления на работу с их стороны в адрес работодателя поступает обращение в форме досудебной претензии, в котором работник, например, сообщает о причинении непомерного вреда его здоровью со стороны работодателя в процессе исполнения ими своих должностных обязанностей, а также могут

быть приложены и различные медицинские документы, подтверждающие нанесение вреда здоровью. Процесс урегулирования возникшего конфликта часто заканчивается соглашением сторон с выплатой компенсации, если компания изначально не соблюдала трудовое законодательство и дала основание и повод для «шантажа» со стороны работника.

«ЛИПОВЫЕ» ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ

К данной категории можно отнести работников, на первый взгляд имеющих значительный опыт работы в трудовой книжке и резюме, грамотно выражающих собственные мысли, имеющих грамоты и благодарности. Но в итоге они «нерезультативны», «не эффективны» и не задерживаются в компании дольше, чем на период испытания, а процесс расставания с ними обычно переходит в «торговлю», в приглашение сторон с произведением выплат со стороны работодателя, опять же если компания дала повод для «шантажа» со стороны работника.

Желаемая цель, которую хотят достичь данные работники, - получение максимальной суммы выходных пособий и иных выплат от работодателя.

ПОПЫТКА РАБОДАТЕЛЯ «СЭКОНОМИТЬ»

В сложных экономических реалиях работодатель в поисках экономии и уменьшении расходов неизбежно приходит к выводу о необходимости оптимизации численности штата. Но сделать это необходимо с наименьшими затратами.

К данному случаю можно отнести действия работодателя, направленные на подмену процедуры сокращения работника, с проведением причитающихся выплат, «выживанием» сотрудника, путем вынесения дисциплинарных взысканий, с невыплатой премиального вознаграждения полностью или в какой-то части и иное давление.

По существующей практике, итогом конфликтов, возникающих на данной почве, становится либо увольнение сотрудника по собственному желанию («эмоциональный срыв» у работника, либо его принудили к написанию заявления), либо по инициативе работодателя. Но и в первом и во втором случае вероятность возникновения судебных разбирательств высока. Результатом споров, рассмотренных в суде, как правило, является восстановление работника на работе с выплатой различных компенсаций. Но кроме материальной составляющей работодатель понесет и репутационные риски.

В данной ситуации, по моему мнению, важно правильно оценить риски, возможные затраты и целесообразность.

КОНФЛИКТЫ НА ПОЧВЕ ОТСУТСТВИЯ КОММУНИКАЦИИ

Каждый сотрудник в организации требует к себе понимания, терпения, взаимодействия,

предоставления обратной связи по результатам своей работы, похвалы в конце концов.

В подавляющем большинстве компаний такой связи между работником и непосредственным руководителем не возникает. Все сводится к банальностям план-факт.

По нашему мнению, конфликты на этой почве самые распространенные. Причем инициатором такого конфликта может быть как работник с его «обидой», неценностью, которую он, по своему мнению, получил по отношению к себе со стороны своего непосредственного руководителя, так и работодатель, предъявляющий претензии к качеству и объему выполняемой работы, к поведению работника и его работе в команде. И тонкость момента заключается в действиях руководителей различных уровней в возникших обстоятельствах, в их реакции на происходящее. Непосредственно от них зависит исход конфликта и его разрешение. Будут ли достигнуты договоренности, услышат ли стороны друг друга.

При ситуациях, в которых спор дошел до точки кипения, работодателю необходимо обязательное взаимодействие со HR-специалистами как в виде консультаций, так и в виде их непосредственного участия в процессе: как правильно вести диалог в рамках ТК РФ, как построить беседу и найти компромисс, о чем и как стоит говорить. Это имеет важное значение, так как при невозможности разрешения конфликта на внутреннем уровне в конечном итоге все будет выполнять юристы и на уровне суда.

Если же разрешение конфликта стало возможным только через судебные органы, а в штате компании имеются преимущественно юристы общей практики (либо их отсутствие) без опыта разрешения трудовых споров, в том числе и в суде, для работодателя целесообразнее воспользоваться услугами профессионалов, которые объективно оценят ситуацию и шансы на разрешение конфликта в досудебном порядке. В любом случае худой мир лучше доброй войны.

Московская Городская коллегия адвокатов «Московская гильдия адвокатов и юристов»

оказывает квалифицированную юридическую помощь для юридических и физических лиц, в том числе и в вопросах трудового законодательства.

Мы честно, разумно, добросовестно и квалифицированно исполняем свои обязанности.

Строго соблюдаем профессиональную тайну. Уважаем честь, достоинство и репутацию доверителей, коллег и других лиц.

Кутяхов Олег Евгеньевич - ведущий юрист Московской Городской коллегии адвокатов

**Почтовый адрес: г. Москва, улица Б.Грузинская, д. 32, стр. 3
Телефон: 8 (499) 394-21-55
E-mail: mail@mos-guild.com**



ENTRUST PROTECTION OF YOUR RIGHTS TO LAWYERS

Conflicts in the sphere of labor relations are frequent. And there are many variations and types of clashes and ways to resolve them. In the normal course of business, the employer must strictly comply with the current legislation, including labor sphere, know how to use it and apply it in current activities and in own interests, and not miss the moment when the problem has to be solved with specialists.

One cannot ignore the fact that a potential associate of your organization does not always pursue the goal of qualitatively fulfilling his labor duties, develop professionally, make good career, receive recognition, etc. Many employees aim to get material benefits from the organization, while spending as little effort as possible, and in some cases even without performing their labor duties.

«PROFESSIONAL EXTORTIONIST»

As practice shows, this category includes workers who come to the company for ordinary positions, but for some reason with a different, more qualified work experience in the employment history, for example, the chief accountant, the finance director, etc. Very often the basis for dismissal from the previous place of work is «agreement of the parties» (paragraph 1 of part one of Article 77 of the Labor Code of the Russian Federation). The principle of their behavior is that after an insignificant period of time after they started to work, an appeal in form of pre-trial claim is sent to the employer, in which the employee, for example, reports of causing unreasonable damage to his health by the employer in the process of performing his duties, and also various medical documents confirming damage to health can be enclosed. The process of resolving a conflict that has arisen often ends with an agreement of the parties and compensation payment, if the company did not initially comply with labor legislation and gave grounds and reason for the employee to «blackmail» it.

FAKE TOP-MANAGERS

This category includes workers who, at first glance, have considerable work experience in the employment history and a resume that correctly expresses their own thoughts, have recommendation letters and gratitude. But in the end they are «ineffective» and do not stay in the company longer than for test period, and the process of parting with them usually turns into «trade», in the agreement of the parties with payments made by the employer, again if the company gave rise to «blackmail» on the part of the employee.

The desired goal of these workers is to obtain the maximum amount of severance pay and other payments from the employer.

THE EMPLOYER'S ATTEMPT TO «SAVE MONEY»

In difficult economic realities, the employer in the search for savings comes inevitably to the conclusion about optimizing the amount of workers. But it is necessary to do this with minimum expenditure.

To this case can be attributed following actions of the employer: substituting the procedure of staff reduction with appropriate payments, force the employee to leave, by issuing disciplinary penalties, not paying bonuses in full or partially, and other ways of physiological or economical pressure.

According to existing practice, the result of conflicts arising on this soil is either the employee's dismissal at his own will («emotional breakdown» of the employee, or forcing him to write the statement of resignation), or at the initiative of the employer. But in the first and second cases, the chance of litigation is high. The result of the disputes considered in court usually is the restoration of the employee at work and payment of various compensations. But apart from the material component, the employer will bear reputational risks.

In this situation, it is important to estimate the risks, possible costs and appropriateness correctly.

CONFLICTS DUE TO LACK OF COMMUNICATION

Each employee requires understanding, patience, interaction, feedback on the results of his work, and even praise.

In the majority of companies, there is no

such connection between the employee and the immediate supervisor. Everything ends at plain work relationship.

In our opinion, conflicts on this basis are the most common. Moreover, the initiator of such a conflict can be the employee with his «insult,» underestimation, which he thinks is caused by his immediate supervisor, or the employer who claims the quality and quantity of the work performed, to the behavior of the employee and his work in the team. And the fine point of the moment lies in the actions of leaders on different levels in the current circumstances, in their reaction to what is happening. The outcome of the conflict and its resolution depends on them directly. They are responsible whether agreements will be reached and both sides will hear each other.

In situations where the conflict has reached its critical point, the employer needs to interact with HR specialists both in the form of consultations and in the form of their direct participation in the process: how to properly conduct a dialogue within the legal field, how to build conversation and find compromise, what is worth talking about. This is important, since if it is impossible to resolve the conflict at the internal level, eventually it will be solved by lawyers at the court level.

If the resolution of the conflict is possible only through the court, and the staff of the company does not have lawyers with the experience of solving labor disputes, including in court, it is more expedient for the employer to seek help in professional community who will objectively assess the situation and chances for the resolution of the conflict in pre-trial order. In any case, a bad peace is better than a good quarrel.

Moscow City Bar Association «Moscow Guild of Lawyers» provides qualified legal assistance for legal entities and individuals, including in matters of labor law.

We honor our duties honestly, reasonably, conscientiously and skillfully.

We do strictly observe professional secrecy. We respect anyone's honor, dignity and reputation.

**Kutiahov Oleg Evgenievich, a leading
lawyer of the Moscow Advocates Collegium**
Postal address: **Moscow, B. Gruzinskaya
Street, 32, building 3**
Tel.: **8 (499) 394-21-55**
E-mail: **mail@mos-guild.com**



Folk arts and crafts

CJSC «Rostovskaya Finift»

Factory founded in 1918

- *Unique tableware*
- *Ortodox symbols*



- *Corporate gifts and souvenirs*
- *Jewelry collections*

+7 (48536) 7-59-10, 7-73-73

www.finift-nhp.ru

e-mail: td@podarok-finift.ru

реклама

Вторая Всероссийская Конференция ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ

Стимулирование реализации инвестиционных проектов в СКФО

с 19 февраля по 21 февраля 2018 года
СКФО, Карачаево-Черкесская Республика, п. Архыз



- Государственная и региональная политика энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- Стратегия развития энергетической эффективности в СКФО РФ;
- Особенности региональной тарифной политики РФ;
- Особенности энергоснабжения горно-лыжных курортов СКФО РФ;
- Национальные стандарты как механизм поддержки и продвижения отечественного производителя;
- Презентация современных инновационных разработок для ТЭК;
- Энергоснабжение промышленных объектов СКФО;
- Распределенная генерация как высоко rentable бизнес и снижение затрат на энергоресурсы;
- Выездное заседание отделения СКФО Научно-Экспертного Совета Рабочей Группы по мониторингу реализации законодательства в области энергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности Совета Федерации ФС РФ.



Оргкомитет:



Оргкомитет: +7 (499) 394-14-02, +7 (929) 979-16-24 mspp@mpp-center.ru www.energосnabgenie.ru

Информационные партнеры:





РОССИЙСКИЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ

15–16
ФЕВРАЛЯ

ДО ВСТРЕЧИ В СОЧИ!

rusinvestforum.org

Генеральный
спонсор



Генеральный партнер



Стратегический
партнер



Официальный
автомобиль Форума



Официальный
партнер



Официальный
партнер



Официальный
партнер



Банк-партнер



Официальный
авиаперевозчик Форума



РОСКОНГРЕСС