



RBCG

Russian Business Guide

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КУРС НА СОЗИДАНИЕ

БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ:
ОТ ПЕРВЫХ ПРОЕКТОВ
ДО ГИГАНТОВ АПК

КОМПАНИЯ «РУСАГРО»:
УЧАСТНИКИ ВЭД
ВЫСОКОГО СТАТУСА

КОМПАНИЯ «ТЕКОМ»:
ИЗ МЕСТНОГО
IT-СТАРТАПА – В ИГРОКА
МЕЖДУНАРОДНОГО
УРОВНЯ



ENG+RUS

ЕКАТЕРИНА ДИБРОВА

«RHANA – НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОЛГОЛЕТИЯ!»

Страхование ЖИЗНИ ПОД «ЗАЩИТОЙ»!

Любовь Николаевна Белина – индивидуальный предприниматель, занимается долгосрочным накопительным страхованием жизни с 2013 года, являясь руководителем представительства компании «Страховой Брокер «ЗАЩИТА» в г. Брянск и Брянской области. В том же 2013 году Любовь Николаевна была номинирована и стала лауреатом IX Всероссийского конкурса «Успех», проводимого Общероссийской общественной организацией «Деловые женщины России», в номинации «Лучшая представительница деловых женщин России в области финансового консультирования».



Компания «ЗАЩИТА» начала работу в области страхования жизни еще в 1997 году, с 2002 года занимается финансовым консультированием. На протяжении многих лет успешно сотрудничает с консалтинговой компанией «Лидер», которая имеет опыт работы на рынке финансового консультирования более 25 лет.

Основное направление деятельности компании – консультации физических и юридических лиц по вопросам создания резервного капитала, управления

личными финансами, финансовое планирование жизни. Сюда включаются и вопросы пенсионного обеспечения (накопление, защита от рисков), и вопросы финансовой защиты жизни и здоровья (лечение за рубежом, полис ДМС и телемедицина) как взрослых, так и детей.

Главное преимущество полиса страхования жизни – это реальная помощь со стороны страховой компании каждому человеку, каждой семье при наступлении непредвиденных жизненных ситуаций, при наступлении серьезных высокобюджетных заболеваний, когда требуется срочная финансовая поддержка. По окончании срока действия договора человек получает свои накопления, а также гарантированный доход. Эта сумма выплачивается независимо от того, были ли по договору страховые выплаты или нет.

«Только тот, кто позаботится о будущем, может спокойно наслаждаться настоящим», – сказал Стефан Цвейг. Отраднее сознавать, что население все чаще задумывается о своем будущем, приходит понимание, что ответственность за свою жизнь нужно брать на себя. Отсюда растет и доверие к страхованию жизни.



Life insurance under ZASCHITA!

Lyubov Belina is an individual entrepreneur who has been engaged in universal life insurance since 2013, being the head of the representative office of Insurance Broker ZASCHITA in Bryansk and the Bryansk region. In the same 2013, Mrs Belina was nominated and won the IX All-Russian contest *Uspek*, conducted by the All-Russian public organization Business Women of Russia, in the nomination “The best representative of business women in Russia in the field of financial consulting.”

The company ZASCHITA began work in the field of life insurance in 1997, since 2002 has been engaged in financial consulting. Over the years, it has successfully collaborated with the consulting company *Leader*, which has more than 25 years of experience in the financial consulting market.

The main activity of the company is consultations of individuals and legal entities on the creation of reserve capital, personal finance management, financial life planning. This includes issues of pensions (accumulation, protection from risks), and issues of financial protection of life and health (treatment abroad, voluntary medical insurance policy and telemedicine), for both adults and children.

The main advantage of the life insurance policy is the real help from the insurance company to every person, every family in case of unforeseen life situations, in case of serious high-budget diseases, when urgent financial support is required. At the end of the contract, the person receives their savings, as well as a guaranteed income. This amount is paid irrespective of whether the insurance payments were paid under the contract or not.

“Only those who take care of the future can safely enjoy the present.» (Stefan Zweig). It is gratifying to realize that the people are increasingly thinking about their future, they come to understand that they need to take responsibility for their lives. Hence, confidence in life insurance is growing.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Ангелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР»,

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

тел.: **+7(985)999-65-46**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 44

Подписано в печать 30.05.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **depositphotos.com, medvestnik.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

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

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

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

tel.: **+ 7 (985) 999-65-46**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 44

Passed for printing on 30.05.2019

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **depositphotos.com, medvestnik.ru**

АКТУАЛЬНО TOPICAL NEWS

2

ДЕЛОВАЯ ХРОНИКА
BUSINESS CHRONICLE

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ COVER STORY

4

КОРПОРАЦИЯ RHANA: ЗДОРОВЬЕ, АКТИВНОСТЬ, ДОЛГОЛЕТИЕ
RHANA CORPORATION: HEALTH, ACTIVITY, LONGEVITY

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

10

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: КУРС НА СОЗИДАНИЕ
GOVERNMENT AND BUSINESS: STRIVING FOR CREATION

14

В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА, ВО БЛАГО БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ
IN THE INTERESTS OF BUSINESS, FOR THE BENEFIT OF BRYANSK REGION

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

18

СЫРОВАРЕНИЕ КАК ИСКУССТВО
CHEESE MAKING AS AN ART

22

БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ: ОТ ПЕРВЫХ ПРОЕКТОВ ДО ГИГАНТОВ АПК
BRYANSK REGION: FROM FIRST PROJECTS TO THE GIANTS OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

26

ООО «ТЕХНОЛОГИЯ»: СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОЧНО, КАЧЕСТВЕННО, В СРОК
«TECHNOLOGY» LLC: BUILDING DESIGN ACCURATELY, EFFICIENTLY, ON TIME

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

20

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ
DEVELOPMENT TECHNOLOGIES

32

ТИМУР ХАЛИТОВ: «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ОТ ПЕРЕГОВОРОВ ДО ИХ ПОЛНОГО ЗАПУСКА»
TIMUR KHALITOV: "DEVELOPMENT CORPORATION TAKES RESPONSIBILITY FOR INVESTMENT PROJECTS FROM NEGOTIATIONS TO THEIR FULL LAUNCH"

СТРАТЕГИЯ STRATEGY

36

КОМПАНИЯ «РУСАГРО»: УЧАСТНИК ВЭД ВЫСОКОГО СТАТУСА
RUSAGRO: A HIGH-STATUS PARTICIPANT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

40

«ТЕПЛОТОР»: ПРАКТИЧНАЯ ИЗОЛЯЦИЯ ДЛЯ ТРУБ ОТОПЛЕНИЯ И ГВС
TEPLOTOR: EFFICIENT INSULATION FOR HEATING PIPES AND DHW

ЭНЕРГИЯ НОВОГО ENERGY OF THE NEW

42

КОМПАНИЯ «ТЕКОМ»: ИЗ МЕСТНОГО ИТ-СТАРТАПА – В ИГРОКА МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ
TECOM GROUP: FROM A LOCAL IT STARTUP COMPANY TO A GLOBAL BUSINESS PLAYER

44

ТЕПЛОБМЕННЫЕ АППАРАТЫ ООО «АНОД-ТЦ»: НОВАЯ КОНСТРУКЦИЯ – НАИМЕНЬШИЕ ЗАТРАТЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ
THE HEAT EXCHANGERS OF ANODE-TTS LLC: NEW DESIGN – THE SMALLEST COSTS OF SERVICE

ПОДАРИТЕ СЕБЕ ОТДЫХ GIVE YOURSELF A REST

46

GRANDHOTEL ОКА: БОЛЬШОЙ ОТЕЛЬ — БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ
GRAND HOTEL OKA: GREAT HOTEL – GREAT OPPORTUNITIES

МИНЗДРАВ УТВЕРДИЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВРАЧА – ПЛАСТИЧЕСКОГО ХИРУРГА



Минздравом России утвержден профессиональный стандарт врача – пластического хирурга. Об этом сообщила главный внештатный пластический хирург Министерства здравоохранения, заведующая кафедрой пластической и реконструктивной хирургии, косметологии и клеточных технологий РНИМУ им. Н.И. Пирогова Наталья Мантурова на Международной научной конференции «Современные тенденции исследований

в области пластической хирургии и эстетической медицины». Двухдневное мероприятие открылось 9 апреля в РУДН.

По ее словам, профстандарт сейчас находится на подписании в Министерстве труда и социальной защиты. «Это важный документ, который регламентирует работу врачей. Это по большому счету единственный документ, который будет определять возможности выполнения специалистом медицинских услуг. Стан-

дартизация оказания медицинской помощи является также важнейшим аспектом развития специальности», – охарактеризовала она документ.

Наталья Мантурова сообщила, что в дополнение к уже утвержденным четырем клиническим рекомендациям в пластической хирургии разрабатываются 18 новых. Созданы соответствующие группы, назначены их руководители, работа идет активно, и специалисты надеются утвердить новые клинические рекомендации к концу года.

Учитывая возрастающие требования к качеству образования врача пластической хирургии и международный опыт формирования образовательных программ, в ближайшем будущем планируется разработка нового федерального образовательного стандарта по данной специальности. «Данный стандарт будет определять приблизительную структуру основной образовательной программы, которая в свою очередь послужит основой для создания ряда рабочих программ по специальности», – рассказала специалист.

В будущем увеличится срок обучения ординаторов. «Стоит отметить, что в большинстве стран с развитой медициной срок обучения пластического хирурга превышает вдвое, а то и вчетверо время образования нашего врача. И сейчас мы активно работаем и практически уже создали программу двухэтапной пятилетней ординатуры по пластической хирургии», – сказала Наталья Мантурова.

По ее словам, совместно с Минздравом активно формируются и принципы аккредитации специалистов – к 2021 г. планируется полный переход к аккредитации в условиях НМО.

Автор: Римма Шевченко
Источник: <https://medvestnik.ru>

В СОВЕТЕ ФЕДЕРАЦИИ ПРЕДЛОЖИЛИ ВКЛЮЧИТЬ ПЛАСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В ПЕРЕЧЕНЬ ОМС

Член комитета Совета Федерации по социальной политике Татьяна Кусайко предложила включить пластическую хирургию в перечень услуг обязательного медицинского страхования (ОМС) для нуждающихся в оказании подобной медпомощи граждан. Об этом сенатор сообщила

Агентству городских новостей «Москва».

«Что касается пластической хирургии, то здесь ситуация иная. Зачастую вмешательства пластического хирурга необходимы по жизненным показателям или с целью исправления неких врожденных либо приобретенных после травм, ожо-

гов, недостатков внешности, наличие которых мешает вести нормальный образ жизни. В этих случаях, считаю, что можно рассмотреть возможность включения оказания такого вида хирургических вмешательств в перечень оказываемых услуг по программе ОМС», — сказала Т. Кусайко.

По словам Т. Кусайко, вопрос включения косметологических процедур в перечень услуг ОМС не стоит поднимать. «О косметологических услугах, думаю, вопрос не должен стоять — эти услуги направлены на эстетическое совершенствование организма», — подчеркнула она.

Сенатор также добавила, что поддерживает одобренные кабинетом министров РФ поправки Минздрава о субсидиях для частных медорганизаций, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь.

Источник: <https://news.rambler.ru>

THE FEDERATION COUNCIL PROPOSED TO INCLUDE PLASTIC SURGERY IN THE LIST OF OMS

The Ministry of Health of Russia has approved the professional standard of a plastic surgeon. This was reported by the chief freelance plastic surgeon of the Ministry of Health, the head of the Department of Plastic and Reconstructive Surgery, Cosmetology and Cellular Technologies of N.I. Pirogov Russian National Research Medical University, Natalia Manturova at the International Scientific Conference “Modern Trends in Research in the Field of Plastic Surgery and Aesthetic Medicine.” The two-day event opened on April 9 at RUDN.

According to her, the professional standard is now being signed by the Ministry of Labor and Social Protection. “This is an important document that regulates the work of doctors. By and large, this is the only document that will determine whether a specialist can perform medical services. Standardization of medical care is also an important aspect of the development of the specialty,” she described the document.

Natalia Manturova reported that in addition to the already approved four clinical recommendations in plastic surgery, 18 new ones are being developed. Corresponding groups have been created, their leaders have been appointed, work is proceeding actively, and specialists hope to approve new clinical recommendations by the end of the year.

Taking into account the increasing demands on the quality of education of a plastic surgery doctor and international experience in the formation of educational



programs, in the near future it is planned to develop a new federal educational standard for this specialty. “This standard will determine the approximate structure of the main educational program, which in turn will serve as the basis for creating a number of work programs in the specialty,” the specialist said.

In the future, the term of training of resident surgeons will increase. “It is worth

noting that in most countries with developed medicine, the training period for a plastic surgeon is three times as long, and even four times the time of our doctor’s education. And now we are actively working and practically have already created a two-stage five-year residency program in plastic surgery,” said Natalia Manturova.

According to her, together with the Ministry of Health, the principles of accreditation of specialists are actively being formed – by 2021, a full transition to accreditation is planned in the context of the NMOs.

*Author: Rimma Shevchenko
Source: <https://medvestnik.ru>*

THE FEDERATION COUNCIL PROPOSED TO INCLUDE PLASTIC SURGERY IN THE LIST OF OMS

Tatiana Kusayko, a member of the Committee of the Federation Council on Social Policy, suggested including plastic surgery in the list of compulsory health insurance services (OMS) for citizens in need of such medical assistance. The senator told the Agency of urban news Moscow about this.

“As for plastic surgery, the situation is different. Often, the intervention of a plastic surgeon is necessary in terms of vital signs or in order to correct some congenital or acquired after injuries burns, problems of appearance, the presence of which prevents to lead a normal life. In these cases, I believe that it is possible to consider the possibility

of including the provision of this type of surgical intervention in the list of services provided under the OMS program,” Mrs Kusayko said.

According to Mrs Kusayko, the issue of including cosmetic procedures in the list of OMS services should not be raised. “I think the question of cosmetology services should not be a question – these services are aimed at aesthetic improvement of the body,” she stressed.

The senator also added that she supports the amendments of the Ministry of Health approved by the Cabinet of Ministers of the Russian Federation on subsidies for private medical organizations providing high-tech medical care.

Source: <https://news.rambler.ru>

RHANA – НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОЛГОЛЕТИЯ!



Еще советский писатель-фантаст Иван Ефремов в своих книгах неоднократно поднимал вопрос о соотношении красоты и здоровья, каждый раз неизменно приходя к выводу, что одного без другого не бывает. И люди в его книгах были не только здоровыми и красивыми, но и жили долго и активно. Удивительно, но грезы из фантастических книжек становятся реальностью, причем на российской земле. И все это благодаря усилиям коллектива медицинской корпорации RHANA, под руководством основателя и бессменного президента Екатерины Александровны Дибровой. Уже более 20 лет Екатерина Александровна с единомышленниками продвигает комплексный подход к проблемам старения, который позволяет пациентам максимально долго сохранять высокое качество жизни, трудоспособность и активность, не забывая при этом о красоте и отличном самочувствии.

ФИЛАТОВ – ЯПОНИЯ – РОССИЯ

ЕЩЕ В 1930-Х ГОДАХ XX СТОЛЕТИЯ ИЗВЕСТНЕЙШИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕНЫЙ-ФИЗИОЛОГ ПРОФЕССОР ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ ФИЛАТОВ ОТКРЫЛ, ЧТО ПРИМЕНЕНИЕ ПЛАЦЕНТЫ ОКАЗЫВАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА. В СВОЕЙ ДИССЕРТАЦИИ ОН ОТМЕЧАЛ, ЧТО СОДЕРЖАЩИЕСЯ В ПЛАЦЕНТЕ ВЕЩЕСТВА НЕ ТОЛЬКО АКТИВИЗИРУЮТ МНОГИЕ ФУНКЦИИ ОРГАНИЗМА, НО И ОКАЗЫВАЮТ ВОССТАНАВЛИВАЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ НА ТКАНИ И ОРГАНЫ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ТОГО ВРЕМЕНИ НЕ ПОЗВОЛИЛ СОЗДАТЬ ПРЕПАРАТЫ ДОСТАТОЧНОЙ СТЕПЕНИ ОЧИСТКИ, ПОЭТОМУ ОСУЩЕСТВИТЬ ЭТОТ ВАЖНЫЙ ПРОЕКТ УДАЛОСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОЗЖЕ И ПРИТОМ В ЯПОНИИ.

В ПЯТИДЕСЯТЫЕ ГОДЫ ВРАЧАМ СТРАНЫ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА БЫЛО НЕОБХОДИМО НАЙТИ СПОСОБ ПРЕОДОЛЕТЬ СТРАШНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЗРЫВА АТОМНЫХ БОМБ НАД ХИРОСИМОЙ И НАГАСАКИ, ВОССТАНОВИТЬ ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ, И ОНИ СДЕЛАЛИ ЭТО, ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ ИДЕЯМИ ФИЛАТОВА.

В 1953 ГОДУ ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ НАУК ХИЭДА КЭНТАРО С ЕДИНОМЫШЛЕННИКАМИ ВЗЯЛСЯ ЗА ВОПЛОЩЕНИЕ В ЖИЗНЬ ИДЕЙ НАШЕГО ФИЗИОЛОГА. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЯВИЛСЯ ПЛАЦЕНТАРНЫЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РАЗНООБРАЗНЫХ БОЛЕЗНЕЙ, ВОССТАНОВЛЕНИЯ И ОМОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗМА, А ТАКЖЕ ПОВЫШЕНИЯ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ. ИТОГ ИХ РАБОТЫ – НАЛИЦО, А ПЛАЦЕНТАРНЫЙ ПРЕПАРАТ «ЛАЕННЕК» ВКЛЮЧЕН В ЯПОНИИ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ СТРАХОВУЮ ПРОГРАММУ ОЗДОРОВЛЕНИЯ НАЦИИ. ИМЕННО ЯПОНЦЫ СЕЙЧАС ЛИДИРУЮТ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ АКТИВНОГО ПРОДУКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ. ВО МНОГОМ ЭТО ДОСТИЖЕНИЕ ТЕРАПИИ «ЛАЕННЕК», ПРОДВИЖЕНИЕМ КОТОРОЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И ЗАНИМАЕТСЯ ЕКАТЕРИНА ДИБРОВА. ХОТЯ, КОНЕЧНО ЖЕ, НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ И О ВАЖНОСТИ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ, ОБРАЗА ЖИЗНИ И ЖИЗНЕННОЙ ФИЛОСОФИИ ЯПОНЦЕВ.



НА СТРАЖЕ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

История медицинской корпорации RHANA началась с первых в стране клиник anti-age и эстетической медицины, в арсенале которых были эффективные инновационные плацентарные биомедицинские препараты японского производства. Эти же средства использовались при лечении пациентов. Более того, сочетание пластической хирургии с плацентарной терапией стало новым словом в эстетической медицине.

Как показали многочисленные научные и лабораторные исследования, эти методики позволяют не только быстро восстановить поврежденные ткани после травмирующих операций (в том числе пластических), нитевых технологий и аппаратных методик, но и запускают обновление и регенерацию тканей, задействуя собственные ресурсы организма. Плацентарная биомедицина позволяет быстро заживлять ожоги, раны, язвы и рубцы кожи, успешно вести реабилитацию после инсультов и черепно-мозговых травм, проводить комплексную программу регенерации органов и систем организма.

Однако высокие результаты достигаются лишь при неукоснительном следовании технологиям и строгим требованиям, разработанным в Японии. Поэтому запатентованные процедуры такого уровня проводятся только в сети клиник RHANA, а сама корпорация RHANA, куда, помимо клиник, входят учебный центр по подготовке персонала и аптека, является эксклюзивным дистрибьютором препарата «Лаеннек» и ряда других японских брендов. Это позволяет россиянам и жителям соседних государств получать «лаеннек»-терапию в пяти тысячах клиник и приобретать препарат по рецепту в аптечных сетях. На этом корпорация RHANA не останавливается. Она серьезно занимается научно-исследовательской работой вместе с профильными российскими институтами и зарубежными партнерами, ведущими мировыми специалистами в сфере борьбы со старением.

ТОЛЧОК К РАЗВИТИЮ

По словам самой Екатерины Дибровой, уникальные биомедицинские разработки заинтересовали ее во время частых визитов в Японию, в которых она сопровождала мужа – доктора физико-математических наук, биофизика, известного ученого

в области онкологии. Необычная страна и секреты долголетия ее жителей волновали пылкий ум Екатерины, и в итоге, когда тайны оказались раскрыты, она решила, что обязательно должна поделиться ими с соотечественниками.

НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ

Как это часто бывает, благое дело сделать не так уж легко. Чтобы модель

активного долголетия укоренилась на российской почве, надо было сначала убедить японцев в искренности своих намерений и заключить с ними контракт на использование их препаратов. Помогли научная репутация мужа, собственные достижения Екатерины Александровны и ее методы работы. Ознакомившись с ними на российской земле и убедившись, что перед ними человек, намеренный построить фундамент серьезного общественно полезного бизнеса, японские партнеры согласились на сотрудничество и даже стали активно помогать. Следующим важным шагом была регистрация плацентарного препарата в России, и этот путь тоже не был усыян лепестками роз. Несмотря на все препоны, Екатерина Диброва добилась своего.

На фармацевтический рынок нашей страны гидролизат плаценты человека вышел сначала как гепатопротектор, а затем как иммуномодулятор. В настоящий момент он входит в государственный реестр лекарственных средств Минздрава РФ.

Курьезным стал тот факт, что Екатерина Диброва для продвижения плацентарных препаратов пошла по принципиально отличному от японского пути. Она сделала акцент на косметологической составляющей, в то время как жители Страны восходящего солнца больше внимания уделяли его медицинскому использованию. Объясняется это просто – пока препарат не был официально зарегистрирован как медицинский, нужно было как-то зарабатывать деньги.

– К регистрации мы шли на протяжении пяти лет, – рассказывает президент корпорации RHANA, – и как раз в это время в нашей работе появилось эстетическое направление – комплексная программа красоты и здоровья, которая позволяла нам получать прибыль, чтобы двигать основную идею. Мы параллельно участвовали в исследованиях и собирали доказательную базу, чтобы наглядно продемонстрировать действенность и безопасность препарата для людей.

– В Японии, – продолжает она, – лекарственное средство достаточно зарегистрировать единожды, и врач сам может назначать его при различных заболеваниях. Российское законодательство применение одного и того же препарата в лечении и профилактике болезней из разных областей медицины допускает

ПРЕПАРАТ ОТ САМОЙ ПРИРОДЫ

КАК ОТМЕЧАЕТ ЕКАТЕРИНА ДИБРОВА, С ЭТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЛАЦЕНТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ НЕ ПРИНАДЛЕЖАТ НИ МАТЕРИ, НИ РЕБЕНКУ И НЕ ЯВЛЯЮТСЯ СТЕВОЛОВЫМИ ЛИБО ЭМБРИОНАЛЬНЫМИ КЛЕТКАМИ, А ЗНАЧИТ, НЕ МОГУТ БЫТЬ ЯБЛОКОМ РАЗДОРА МЕЖДУ УЧЕНЫМИ, МЕДИКАМИ И ОБЩЕСТВЕННЫМИ АКТИВИСТАМИ. В ЯПОНИИ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПРОГРАММУ ПО ЗАБОРУ ПЛАЦЕНТЫ ПОПАДАЮТ ТОЛЬКО АБСОЛЮТНО ЗДОРОВЫЕ ЖЕНЩИНЫ. ОТБОР ТАМ ОЧЕНЬ ЖЕСТКИЙ, И КАНДИДАТКАМ НУЖНО УСПЕШНО ПРОЙТИ ЦЕЛЫЙ РЯД ТЕСТОВ И АНАЛИЗОВ. И ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ЭТО ПЛАЦЕНТУ СЧИТАЮТ ПОДХОДЯЩЕЙ, ТОЛЬКО ЕСЛИ РОДЫ БЫЛИ БЛАГОПОЛУЧНЫМИ, РЕБЕНОК ПОЛНОСТЬЮ ВЫНОШЕН, А РОЖЕНИЦА НИКОГДА НЕ ВЫЕЗЖАЛА ИЗ СТРАНЫ. НА ЗАВОДЕ ПЕРЕРАБОТКА СЫРЬЯ ВЕДЕТСЯ В СТРОГОМ СООТВЕТСТВИИ GMP-СТАНДАРТАМ, В ОБСТАНОВКЕ АБСОЛЮТНОЙ СТЕРИЛЬНОСТИ.

лишь в случае, когда он соответствующим образом зарегистрирован. Отметив влияние «Лаеннека» на иммунитет японцев, мы провели широкомасштабные исследования в Институте иммунологии ФМБА. Они шли под контролем руководителя Института академика Рахима Мусаевича Хаитова. В итоге мы доказали, что препарат эффективно работает как иммуномодулятор, и зарегистрировали его еще и в этом статусе. Теперь у нас есть два больших направления, в которых его можно применять, – подчеркивает Екатерина Александровна.

Однако на этом дело не остановилось. Исследования продолжились в других областях медицины, в частности, в гинекологии. В Японии, к слову, этот препарат широко применяют в программах репродуктивного здоровья и программах для климактерического и постклимактерического периодов. Шаг за шагом корпорация приближается к основной цели Екатерины Александровны – внедрению в нашей стране японской модели сохранения здоровья и долголетия на основе «Лаеннека».

По ее мнению, эта модель должна стать социальной программой, причем для людей допенсионного возраста. Причин тут две. Во-первых, она относится к области профилактической и восстановительной медицины и реабилитации, а значит, избавляет государство от расходов на лечение населения от приобретенных с возрастом заболеваний. Во-вторых, государству и жителям эта модель финансово вполне по силам. А главное, с ее помощью достигается то самое повышение качества жизни за счет активного долголетия,



к которому так стремятся сейчас все развитые и развивающиеся страны.

ФРАНШИЗА ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ

Чтобы охватить японскую модель активного долголетия как можно больше жителей нашей страны и стран СНГ, корпорация RHANA занялась налаживанием работы партнерских организаций по франшизе.

На протяжении последних 50 лет в Японии развивается сеть «Лаеннек кабинет®», которую поддерживает государственная программа «Здоровье нации». Аналогичная ей сеть стартовала и в России. Это полностью отстроенная модель бизнеса, в рамках которой RHANA предоставляет своим франчайзи как сам препарат и технологии работы с ним, так и централизованную рекламную поддержку, включая помощь в продвижении. Здесь есть «горячая линия», по которой всегда

можно получить консультацию любого из сотрудничающих с корпорацией профессоров, если имеется какой-то сложный случай. Более того, в рамках программы бесплатно проводится обучение врачей в учебном медицинском центре корпорации RHANA с последующей сертификацией специалистов. Пока они не пройдут такое обучение, покупка франшизы не будет окончательно оформлена. Это своеобразная гарантия, что неумелое использование препарата не дискредитирует имя корпорации. После обучения проводятся программы повышения квалификации специалистов, авторские семинары, мастер-классы. Этот проект вполне конкурентоспособен и рентабелен, поскольку процедуры стоят недорого, и он быстро окупается.

В свою очередь, пациентам он интересен тем, что, наряду с непосредственным эффектом от применения препарата, при посещении кабинета они получают полное медицинское обследование (им проводят биохимический и клинический анализ крови, ультразвуковые исследования и т.д.). Делается это перед назначением процедуры для того, чтобы иметь полную информацию и о текущем состоянии человека, и о его хронических заболеваниях. Лишь на основании результатов обследования пациентам назначают ту или иную программу, причем эффективность процедур также определяется по результатам анализов.

– Основная цель таких кабинетов – пропаганда и закрепление здорового образа жизни, – поясняет Екатерина Диброва. – После быстрой диагностики для оценки состояния пациентов идет подбор индивидуальной программы и проведение курса. Как показывает общемировая практика, единожды воспользовавшись этой услугой, пациенты продолжают ею пользоваться. Объяснение этому одно – высокая эффективность и устойчивый результат, которые неизменно привлекают людей и дают надежду, что мы рано или поздно добьемся поставленной цели.

Ульяна Кухтина



RHANA CORPORATION: HEALTH, ACTIVITY, LONGEVITY

Ivan Efremov – soviet science-fiction writer has repeatedly raised the issue of beauty and health relationship in his books and always came to the conclusion that these two notions are inextricably linked. People in his books were not only beautiful and healthy, but also lived long and actively. That is surprising but the dreams of the science fiction books are coming true in Russia. It is all possible because of the RHANA team efforts under the leadership of the founder and indispensable President Ekaterina Aleksandrovna Dibrova.

More than 20 years Ekaterina Aleksandrovna together with like-minded people has been promoting an integrated approach to the problems of aging, which allows the patients to maintain high quality of life, working capacity and activity, mindful of beauty and well-being.



ON GUARD OF BEAUTY AND HEALTH

The history of medical corporation RHANA has started with the first anti-age and aesthetic medicine clinics in the country, that had effective innovative biomedical placental medications of the Japanese production in their arsenal. The same meds were used to treat patients. Moreover, the combination of plastic surgery with placental therapy became a new starting point for the aesthetic medicine.

According to the results of various scientific and laboratory studies, these methods allow not only to regenerate damaged tissue in a short period of time after traumatic surgeries (including plastic ones), thread lifting and apparatus methods, but also run tissue renovation and regeneration with the personal body resources. Placental biomedicine helps to heal burns, injuries, skin sores and scars quickly, to provide successful rehabilitative care after strokes, cranial traumas and to maintain complex regeneration programmes of organs and systems of the body.

But the high results are achieved only when you strictly follow the technology and stringent requirements, developed in Japan. That is why patented procedures of such a level are carried out only inside the network of RHANA clinics; and RHANA corporation itself, that includes, apart the

FILATOV - JAPAN - RUSSIA

IN 1930'S OF THE XX CENTURY A FAMOUS RUSSIAN SCIENTIST PHYSIOLOGIST PROFESSOR VLADIMIR PETROVICH FILATOV DISCOVERED, THAT THE USAGE OF PLACENTA HAS A POSITIVE EFFECT ON THE HUMAN BODY. IN HIS DISSERTATION HE NOTED THAT SUBSTANCE CONTAINED IN PLACENTA NOT ONLY INTENSIFIES MANY FUNCTIONS OF THE BODY, BUT ALSO HAS REGENERATING EFFECT ON TISSUE AND ORGANS. TECHNOLOGICAL PHARMACEUTICAL PRODUCTION LEVEL OF THAT TIME COULD NOT ALLOW TO PRODUCE THE MEDICATIONS OF HIGH DEGREE OF CLEARING AND THIS IMPORTANT PROJECT WAS FULFILLED MUCH MORE LATER IN JAPAN.

IN THE 50'S THE PHYSICIANS OF THE LAND OF THE RISING SUN HAD TO FIND A MEASURE TO OVERCOME TERRIBLE CONSEQUENCES OF THE ATOMIC BOMB EXPLOSION OVER HIROSHIMA AND NAGASAKI, TO RECREATE NATIONAL HEALTH, AND THEY DID IT WITH THE HELP OF FILATOV'S IDEAS. IN 1952 DOCTOR OF MEDICAL AND AGRICULTURAL SCIENCES HIEDA KENTARO WITH HIS CO-THINKERS DECIDED TO TRANSLATE INTO ACTION THE IDEAS OF RUSSIAN PHYSIOLOGIST. AS A RESULT, WAS CREATED A PLACENTAL MEDICATION FOR TREATING DIFFERENT ILLNESSES, RECOVERY AND REJUVENATION OF HUMAN ORGANISM, FOR STRENGTHENING RESILIENCY OF THE NERVOUS SYSTEM. THE OUTCOME OF THEIR WORK IS VISIBLE – PLACENTAL MEDICATION «LAENNEC» IS INCLUDED IN JAPANESE STATE INSURANCE PROGRAMME OF NATION REHABILITATION. JAPAN IS A LEADING COUNTRY CONCERNING THE RATE OF ACTIVE PRODUCTIVE LONGEVITY. THIS IS LARGELY AN ACHIEVEMENT OF THE «LAENNEC» THERAPY, THAT IS PROMOTED ON THE TERRITORY OF RUSSIA BY EKATERINA DIBROVA. THOUGH THERE IS NO NEED TO REMIND OF IMPORTANCE OF THE HEALTHY FOOD, WAY OF LIFE AND JAPANESE PHILOSOPHY.

clinics, a training center for personnel and a drugstore, is an exclusive distributor of the medicine «Laennec» and a lot of other Japanese brands. This permits Russians and people of neighboring countries to get «Laennec» therapy in five thousands of clinics and to have this medication in the pharmacy networks using a prescription. That is not a final point for RHANA corporation. It organizes serious scientific researches in cooperation with Russian specialized institutions, foreign partners, leading word experts in the sphere of aging struggle.

A PUSH TO DEVELOPMENT

As Ekaterina Dibrova says, the unique biomedical groundworks attracted her interest during frequent visits to Japan, where she was a companion to her husband – Doctor of physical and mathematical sciences, biophysicist, a famous scientist in the field of oncology. Unusual country and secrets of longevity of its population have always commoved Ekaterina's enquiring mind, and as a result, when the secrets had been revealed, she decided, that she should in all cases share them with fellow citizens.

ON THE RUSSIAN GROUND

It is a common knowledge, that good things are not easily done. To entrench the model of active longevity on the Russian ground, we had to assure Japanese people in the sincerity of our intentions and conclude a contract on using their medications. It was done with the help of scientific reputation of Ekaterina's husband and her own achievements and methods of work. Having reviewed Ekaterina's approaches in Russia, Japanese partners have realized that she is a person who has an intention to build a foundation for serious socially-useful business and have agreed to collaborate



and even started actively to assist. The next important step was a registration of the placental medication in Russia and this was not an easy business. Despite all the difficulties, Ekaterina Dibrova got this done.

At first human placental hydrolysate entered Russian pharmaceutical market as hepatoprotector and then as immunomodulator. Nowadays it is within Ministry of Health State register of medicines.

It is a curious fact that Ekaterina Dibrova has chosen an absolutely alternative to Japan way to promote placental medications. She

highlighted a cosmetology aspect, when the citizens of the Land of the Rising Sun paid more attention to its medical use. It is easy to explain – while the medication was not officially registered as a medical one, there was a need to earn money.

– We have been on our way to registration for five years, - tells us the President of RHANA corporation? – and exactly at that time the aesthetic direction has appeared in our work. It is a complex health and beauty programme, that allowed us to gain our benefit to promote the main idea. Alongside with it we took part in researches and gathered the evidence basis to show visually the efficiency and safety of the medication for people.

– In Japan. – she continues, - it is enough to register a medication once and any doctor will be able to prescribe it in different cases of illnesses. Russian legislation allows to use the same medication in illness treatment and prevention in different medical fields only in the case of its registration. Having noted the effect of «Laennec» on immune system of Japanese people, we carried out the extensive researches at the Institute of immunology FMBA. We were doing them under the control of the Institute Principal – academician Rahim Musaevich Haitov. As a result, we have proved that it works as an immunomodulator and registered it also in that status. Now we have two directions, where we can use it, - points out Ekaterina Aleksandrovna.





But it was not the end of a story. The researches were also held in other medical fields, in particular in gynecology. In Japan, by the way, this medication is widely used in the programmes of reproductive health and for menopause and post-menopause period treatment. Step by step the corporation is moving to main Ekaterina`s objective – to penetrate Japanese model of health-care and longevity on the basis of «Laennec».

In her opinion this model should become a social programme, first of all for people of working age. There are two reasons for it. The first goes with the field of preventive and recovery medicine and rehabilitation and it means that Government has less expenses on medical treatment for people who gained their illnesses with age. The second reason shows that this model is financially possible for the Government and citizens. And the main fact is that with the help of this model we can improve the level of our life due to active longevity for which all of the developed and developing countries are striving.

NATURAL MEDICATIONS

Ekaterina Dibrova points out that from ethical point of view placental medications don`t belong neither to mother or a child and are not stem or embryonic cells and it means that they cannot become an apple of discord between scientists, medical workers and social activists.

In Japan only those women who have no problems with their health enter the

state programme of taking a placenta. The selection is very strict and candidates need to pass through a row of tests and analyses. Despite all of these measures the placenta is considered to be appropriate only in case of successful delivery, when the child is absolutely full-term and the woman has never left the country. At the plant the processing of the raw materials goes strictly in accordance to GMP standards in the conditions of extreme sterility.

FRANCHISE TO POPULARIZE

So that to provide the Japanese model of activity for many people of this country and CIS countries, RHANA corporation started to support the work of the partner franchise organizations.

During the last 50 years in Japan has been developing the network «LAENNEC CABINET *», that is supported by the state programme «Health of Nation». The analog of this network has appeared in Russia too. It is a fully build up business model, in the frameworks of which RHANA will provide their franchisee the medication, technologies of work with it and centralized advertising support, including help in promotion. It has a «hot-line», where one can always get a consultation of any professional partner, working with the corporation about any difficult case. Moreover, in the frameworks of the programme the doctors can get free practice in the training medical centre of RHANA corporation with a further

certification of specialists. If they do not pass this training course, the franchise purchase won`t be completely finished. It is a kind of guarantee, that the medication won`t be misused and it won`t discredit the name of corporation. After passing the educational course specialists can take part in capacity-building programmes, seminars, master classes. This project is fully competitive and profitable, because the procedures are not very expensive and the project is paying off.

For the part of the patients the project is interesting not only because of the effect of the medication but also because of the complete medical examination that they get during the visit to the cabinet (biochemical and clinical blood test, ultrasound scans etc.). It is done before medicine prescription so that to receive a complete information about current state of the human`s health and his chronic diseases. After the results of the tests the patients are prescribed one or another programme and the effect of the procedures is also understood with the blood tests.

- The main goal of such cabinets is a propaganda and entrenchment of the healthy way of life, - remarks Ekaterina Dibrova. - After rapid diagnostic tests for assessment the state of the patients we choose individual programme and the course. As world practice shows, when patients once use this service, they continue to use it again. And the explanation for it is a high effectiveness and sustainable result, that attracts people and gives the hope that we anyway will reach our goal sooner or later.

Чтобы понять, как прогрессирует экономика России, важно увидеть, как развиваются регионы. На страницах нашего издания мы стараемся уделять им как можно больше внимания. Особый интерес вызывают территории, которые находятся на границе с другими государствами. Губернатор Брянской области Александр Богомаз рассказал нам о том, какие сферы остаются наиболее привлекательными с точки зрения инвестиций, какую поддержку оказывает государство экспорту и чего стоит ожидать бизнесу в 2019 году.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: КУРС НА СОЗИДАНИЕ



– В прошлом году экономика Брянской области демонстрировала стабильный рост. Какие отрасли стали лидерами по этому показателю? Почему?

– Для нашего региона 2018 год стал очень плодотворным. Доходы консолидированного бюджета Брянской области относительно уровня предыдущего года увеличились на 7,2% и были исполнены в объеме 66,38 млрд рублей. Такой рост стал результатом успешной работы базовых секторов экономики.

Особенно хорошие показатели демонстрирует агропромышленный комплекс (АПК). В прошлом году регион произвел сельхозпродукции на 86,6 млрд рублей.

Активно развивается растениеводство. Урожай зерновых превысил показатели 2014 года почти на 90%. Визитная карточка Брянска – картофель. Сегодня по объемам его производства область занимает первое место в России. Мы поставляем картофель в другие регионы, страны ближнего и дальнего зарубежья. Положительная динамика видна и в сфере животноводства. Производство мяса относительно уровня 2014 года выросло более чем в полтора раза.

Добиться таких успехов наши аграрии смогли во многом благодаря внедрению инновационных технологий. Немаловажную роль играет и государственная поддержка, которая в 2018 году составила более 10 млрд рублей.

Также хочется отметить тот факт, что в Брянской области реализуется ряд значимых инвестиционных проектов в сфере сельского хозяйства. Наиболее крупные среди них – создание комплекса по

производству высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота ООО «Брянская мясная компания», комплекса по выращиванию, убою и переработке мяса цыплят-бройлеров ООО «Брянский бройлер» и строительство мясохладобойни с пунктом первичной переработки сельскохозяйственных животных ООО «Дружба». Общий объем инвестиций этих трех проектов составляет 94,12 млрд рублей.

Большую роль в развитии региона и улучшении его экономических показателей играет и промышленный комплекс. Индекс промышленного производства по отношению к 2017 году составил 105,5%. По этому параметру Брянская область заняла шестое место в Центральном федеральном округе. Всего промышленные предприятия региона отгрузили товаров собственного производства на 233,5 млрд рублей.

– Раз мы заговорили о промышленности: увеличение темпов промышленного производства в Брянской области – хорошая тенденция. Чего вы ожидаете от отрасли в 2019 году? Где будет наибольший рост?

– В среднесрочной перспективе развитие промышленности будет определяться динамикой как внутреннего, так и внешнего спроса. При этом рост промышленного производства будет связан с реализацией системных мер, направленных на повышение конкурентоспособности наших товаропроизводителей как на внутрироссийском, так и на международном рынке.

По прогнозам, в 2019 году объем промышленного производства должен составить около 253,7 млрд рублей. Опережающими темпами будет развиваться химическая и

пищевая промышленность. Также мы намерены наращивать обороты по производству бумаги и бумажных изделий. Важную роль в развитии промышленного сектора и предприятий оборонного комплекса продолжит играть государственный заказ.

– Промышленными предприятиями Брянщины реализуется ряд инвестиционных проектов по техническому перевооружению, расширению и модернизации производства, созданию новых технологий. Есть ли среди них проекты, нацеленные на экспорт? С какими странами вы сотрудничаете?

– Сегодня в региональный план по импортозамещению входят 23 значимых инвестиционных проекта, которые реализуются крупными промышленными предприятиями. Все они нацелены на экспорт. Отмечу, в прошлом году он составил около 320 млн долларов США. Значительная доля экспортируемых товаров приходится на машины, оборудование и транспортные средства.

Нашим основным торговым партнером является Республика Беларусь. Туда поступает практически половина всех экспортируемых Брянщиной товаров. Также среди крупных импортеров – Казахстан, Украина, Литва, Италия.

– В прошлом году Президент России включил малое и среднее предпринимательство в 12 направлений стратегического развития нашей страны. Как этот национальный проект реализуется на Брянщине?

– Брянская область следует курсом, намеченным главой государства. Мы активно

включились в реализацию нацпроектов, в том числе проекта «Малое и среднее предпринимательство: поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Он предусматривает меры поддержки на всех стадиях развития бизнеса: от планов завести свое дело до вывода продукции на экспортный рынок.

Сегодня малый и средний бизнес на Брянщине – это почти 42 тысячи субъектов предпринимательства и более 100 тысяч человек. 40 тысяч юридических лиц и индивидуальных предпринимателей работают в сфере микробизнеса. Они также вносят свой вклад в рост экономических показателей региона.

В прошлом году оборот организаций малого и среднего предпринимательства по предварительным данным составил 287,2 млрд рублей. Это 41,2% от общего оборота всех предприятий и организаций области.

Мы уделяем особое внимание популяризации предпринимательства среди молодежи, становлению социального предпринимательства как нового сектора российской экономики, поддержке малого бизнеса в моногородах и развитию высокотехнологичных промышленных производств.

Доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте составляет около 38%. А это почти в два раза больше, чем в среднем по России. Поэтому могу с уверенностью сказать: реализация этого национального проекта для Брянской области особенно важна.

– На базе областного бизнес-инкубатора работают центры поддержки экспорта, инноваций социальной сферы, развития молодежного предпринимательства. С какими вопросами чаще всего туда обращаются?

– Все вышеперечисленные центры были созданы по решению правительства Брянской области. Практика показала, что их услуги востребованы у предпринимателей, в связи с чем в дальнейшем мы планируем расширять их перечень.

Существенный интерес у экспортно ориентированного бизнеса вызывает участие в международных выставках. Центр экспорта оплачивает регистрационный взнос, а также все расходы по изготовлению и размещению на выставках экспозиций наших предпринимателей.

Бизнесмен должен говорить с покупателем на одном языке. Именно поэтому среди наших экспортеров большим спросом пользуются услуги по переводу презентационных материалов и изготовлению сайтов для предпринимателей на иностранных языках.

Для начинающего экспортера очень важно понять, как работает законодательство других стран, в чем его отличие от законов нашей страны. Поэтому всегда вос-



Презентация Брянской области на выставке «Золотая осень - 2018»

требованы индивидуальные консультации профильных экспертов по внешнеэкономической деятельности, касающиеся таможенного и юридического оформления поставок, организации логистики, экспертиз экспортного контракта.

Для развития бизнеса, решающего социальные задачи, предусмотрены семинары и мастер-классы опытных бизнес-тренеров и экспертов. Такие обучающие мероприятия дают возможность «прокачать» бизнес-идею до бизнес-проекта. Очень востребована менторская поддержка со стороны предпринимателей, уже добившихся успеха в ведении социального бизнеса.

И, конечно, социальный бизнес заинтересован в возможности выхода со своим проектом на российский уровень через участие в конкурсах, выставках, форумах, а также за счет информационной поддержки центра инноваций социальной сферы. Яркий пример – индивидуальный предприниматель Роман Алексеевич Банин. Его проект, ориентированный на создание рабочих мест для инвалидов по слуху, был признан победителем федерального этапа Всероссийского конкурса «Лучший социальный проект года» в номинации АО «Корпорация МСП» и Фонда поддержки социальных проектов. В результате о нашем бизнесмене и его деле узнали очень многие.

У молодых предпринимателей особую популярность приобрели семинары в

формате бизнес-завтрака. На таких мероприятиях они в неформальной обстановке общаются с успешными бизнесменами и опытными экспертами.

Нас очень радует интерес, проявленный молодежью, к образовательной программе «Ты – предприниматель». Ее целевая аудитория – молодые люди от 14 до 30 лет, желающие начать свое дело.

Мне кажется, что все вышесказанное подтверждает эффективность регионального бизнес-инкубатора и различных центров поддержки действующих на его площадках. Подчеркну, что все услуги наши центры предоставляют бесплатно.

– В Брянском регионе, как и в остальных субъектах России, происходит постепенный переход к новой системе обращения с отходами. Как протекает процесс? Какие планы намечены в этом направлении на ближайшие годы?

– Действительно, мы планомерно движемся к поставленной цели: к более эффективной работе с твердыми коммунальными отходами (ТКО).

На предприятиях «Пролетарий», ТД «Брянский картон», «Брянская бумажная фабрика» перерабатывается макулатура. ГУП «Унечский ветсанутильзавод» занимается переработкой биоотходов. ПЭТ-бутылки принимает компания «Мультипласт». Общества с ограниченной ответственностью «ЭПК-2» и «Полимер» перерабатывают медицинские отходы, а фирма «Экос» – ртутьсодержащие приборы.

До 2024 года доля отходов, используемых повторно, должна увеличиться в два раза по сравнению с началом 2019 года, а обрабатываемых отходов – на 90%.

Процесс перехода к новой системе не такой простой. Но его концепция, прежде всего, должна принести глобальные изменения, которые будут направлены на улучшение качества жизни наших граждан и состояния окружающей среды в целом.

Конечно, при любых кардинальных изменениях необходимо учитывать мнение жителей, но немаловажно вырабатывать у граждан культуру по сохранению окружающей среды. Ведь все мы должны заботиться о том, в каком мире будут жить наши дети, внуки, правнуки!



В первом промышленном парке Брянщины



GOVERNMENT AND BUSINESS: STRIVING FOR CREATION

To understand how Russia's economy progresses, it is important to see how the regions develop. In our editions we try to give them as much attention as possible. The territories that border with other states are of particular interest. The governor of the Bryansk region, Alexander Bogomaz, told us about most attractive spheres regarding investments, what kind of support the government provides for export business and what business should expect in 2019.

- Last year the economy of the Bryansk region showed stable growth. What industries have become leaders? Why?

- For our region the year 2018 has become very fruitful. Revenues of the consolidated budget of the Bryansk region increased by 7.2% compared to the level of the previous year and were executed in the amount of 66.38 billion rubles. This growth was the result of the successful work of the basic sectors of the economy.

The agro-industrial complex shows especially good results. Last year the region produced agricultural products for 86.6 billion rubles.

Crop farming is actively growing. Grain harvest exceeded figures of 2014 by almost 90%. Bryansk claim to fame is potatoes. Today in terms of its production volumes the region ranks first in Russia. We supply potatoes to other regions, countries of near and far abroad. Positive dynamics is visible in the field of animal husbandry. Meat production has increased more than by half compared to the level of 2014.

Our farmers were able to achieve such success largely due to the introduction of innovative technologies. State support plays an important role as well. In 2018 it amounted to more than 10 billion rubles.

A number of significant investment projects

in the field of agriculture are being implemented in the Bryansk region. The largest projects among them are the creation of a complex for the production of highly productive cattle stock Bryansk Meat Company LLC, a complex for growing, slaughtering and processing of broiler chickens Bryansk Broiler LLC and the construction of meat packing house with primary processing station of food-producing animals Druzhba LLC. The total amount of investments of these three projects is 94.12 billion rubles.

Industrial complex also plays a big role in the development of the region and the improvement of its economic indicators. The index of industrial production in relation to 2017 is 105.5%. According to this parameter the Bryansk region ranked sixth in the Central Federal District. In total, industrial enterprises of the region shipped goods of their own production for 233.5 billion rubles.

- If we started talking about production sector: an increase in the pace of industrial production in the Bryansk region is a good trend. What do you expect from the industry in 2019? Where will be the greatest growth?

- In the medium term the development of industry will be determined by the dynamics of both internal and external

demand. At the same time, the growth of industrial production will be associated with the implementation of systemic measures aimed at increasing the competitiveness of our producers both in the domestic and international markets.

According to forecasts in 2019 the volume of industrial production should be about 253.7 billion rubles. The chemical and food industries will develop at priority rates. We also intend to increase the pace of production of paper and paper products. A state order will continue to play an important role in the development of the industrial sector and defense enterprises.

- Industrial enterprises of the Bryansk region implement a number of investment projects for technical re-equipment, expansion and modernization of production, creation of new technologies. Are there any projects aimed at export? What countries do you work with?

- Today the regional plan for import substitution includes 23 significant investment projects that are implemented by large industrial enterprises. All of them are aimed at exporting. I shall note that last year it amounted to about 320 million US dollars. A significant share of exported goods accounted for by machines, equipment and vehicles.

Our main trading partner is the Republic of Belarus. Almost half of all goods exported by Bryansk region go there. Also among the major importers are Kazakhstan, Ukraine, Lithuania, Italy.

- Last year the President of Russia included small and medium-sized businesses in 12 areas of strategic development of our country. How is this national project implemented in the Bryansk region?

- Bryansk region follows the course outlined by the head of state. We are actively involved in the implementation of national projects including the project "Small and Medium Businesses : Support for Individual Entrepreneurial Initiatives". It provides for support measures at all stages of business development: from plans to start a business to the introduction of products to the export market.

Today small and medium business in the Bryansk region means almost 42 thousand business entities and more than 100 thousand people. 40 thousand legal entities and individual entrepreneurs work in the microbusiness sector. They also contribute to the growth of economic indicators in the region.

Last year the turnover of organizations of small and medium enterprises amounted to 287,2 billion rubles. This is 41,2% of the total turnover of all enterprises and organizations of the region.

We pay special attention to the promotion of entrepreneurship among young people, the development of social entrepreneurship as a new sector of the Russian economy, support for small businesses in single-industry cities and the development of high-tech industrial enterprises.

The share of small and medium business in the gross regional product is about 38%. And this is almost two times more than the average in Russia. Therefore, I can say with confidence: the implementation of this national project for the Bryansk region is especially important.

- On the basis of the regional business incubator there are export support centers, social innovation centers, youth entrepreneurship development centers. What are most typical questions people address there?

- All of the above mentioned centers were created by the decision of the government of the Bryansk region. Practice has shown that their services are in demand among entrepreneurs, therefore in the future we plan to expand their list.

Participation in international exhibitions causes a significant interest in the export-



oriented business. The export center pays a registration fee as well as all the expenses for the manufacture and placement of exhibits of our entrepreneurs at exhibitions.

The businessman and the buyer should talk the same language. That is why such services as translation of presentation materials and production of websites in foreign languages are in great demand among our exporters.

It is very important for a novice exporter to understand how the laws of other countries work, how they differ from the laws of our country. Therefore, individual consultations of relevant experts in foreign economic activity are always in demand concerning customs and legal implementation of supplies, organization of logistics, expertise of the export contract.

Seminars and master classes of experienced business coaches and experts are provided for the development of business aimed at solving social problems. Such training events give an opportunity to raise any business idea to a business project. Mentoring support from entrepreneurs, who have already achieved success in social business is in great demand.

And, of course, social business is interested in the possibility of entering the Russian level with its project via participation in contests, exhibitions, forums as well as through information support of the social innovation center. A striking example is an individual entrepreneur Roman Alekseevich Banin. His project aimed at job creation for the hearing impaired was the winner of the federal stage of the All-Russian contest "Best Social Project of the Year" in the nomination of JSC "Corporation MSP" and the Foundation

for Support of Social Projects. As a result, very many people have learned about our businessman and his project.

Seminars in the format of the networking business breakfast have gained particular popularity among young entrepreneurs. At such events in an informal atmosphere they communicate with successful businessmen and experienced experts.

We are very pleased with the interest shown by the youth in the educational program "You are an entrepreneur". Its target audience is young people from 14 to 30 years old, who want to start their own business.

It seems to me that all of the above mentioned confirms the effectiveness of the regional business incubator and various support centers operating on its sites. I emphasize that all the services our centers provide are free of charge.

- In the Bryansk region as well as in other regions of Russia there is a gradual transition to a new waste management system. How is the process going? What plans are shaped in this direction for the coming years?

- Indeed, we are systematically moving towards our goal, i.e. more efficient work with municipal solid waste. At the enterprises «Proletarian», Trade House «Bryansk Cardboard», «Bryansk Paper Mill» waste paper is recycled. «Unechsky vetsanutilzavod» is engaged in the processing of biowaste. PET bottles are accepted by Multiplast company. Limited Liability Companies EPK-2 and Polymer recycle medical waste and Ekos company recycle mercury-containing devices.

By 2024 the percentage of waste that can be recycled should increase twice in comparison with the beginning of 2019 and by 90% for the processed waste.

The transition to the new system is not so simple. But its concept, above all, should bring global changes that will be aimed at improving the quality of life of our citizens and the state of the environment as a whole. Of course, with any fundamental changes it is necessary to take into account the opinion of residents, but it is also important to develop a certain culture for the preservation of the environment among the citizens. After all, we all must take care of the world, where our children, grandchildren, great-grandchildren will live!



В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА, во благо Брянской области

О том, какое значение для развития предпринимательства имеет система торгово-промышленных палат России, нам рассказала президент Союза «Брянская торгово-промышленная палата» **Антонина Васильевна Катянина**.

– Антонина Васильевна, в чем отличие системы торгово-промышленных палат России от других структур поддержки предпринимательства?

– В последние годы в России создано много различных структур по поддержке бизнеса. О многих из них предприниматели даже не знают. В начале 90-х, когда предпринимательство только начало развиваться, была создана Торгово-промышленная палата Российской Федерации, целью которой стало объединение предпринимателей и защита их интересов.

Сегодня система торгово-промышленных палат России – это 182 региональные палаты, объединяющие более 50 тысяч предпринимателей, более 200 союзов и бизнес-ассоциаций, зарубежные представительства в 40 странах мира.

В зону ответственности палат входят все отрасли предпринимательства: промышленность, сельское хозяйство, торговля, сфера услуг. Мы объединяем крупный, средний, малый бизнес и индивидуальных предпринимателей.

– Какие задачи сейчас стоят перед торгово-промышленными палатами?

– Наши задачи были и остаются неизменными: объединение предпринимателей, защита их интересов на всех уровнях власти, помощь в развитии. Для выполнения этих задач палата располагает большими возможностями.

– Какими возможностями располагает Брянская ТПП для помощи бизнесу?

– Чтобы были защищены права и законные интересы предпринимателей, нужны

такие законы, которые не тормозят, не мешают развитию бизнеса, а помогают. Именно поэтому одна из основных наших функций – законотворческая деятельность.

Наша палата участвует в подготовке и экспертизе нормативно-правовых актов, направленных на правовое регулирование предпринимательской деятельности.

Для такой работы необходимо знать мнение самих предпринимателей, поэтому мы находимся в постоянном взаимодействии с бизнес-сообществом, совместно обсуждаем законопроекты и вырабатываем общую позицию. После этого мы готовим заключения на нормативно-правовые акты и отслеживаем, чтобы мнение бизнес-сообщества было учтено.

Только в течение 2018 года Брянская ТПП подготовила и направила замечания и предложения по 12 региональным и федеральным нормативно-правовым актам, влияющим на предпринимательскую деятельность.

Наша позиция по обсуждаемым в рамках публичных консультаций нормативно-правовым актам учитывается правительством Брянской области и Брянской областной думой.

Мы помогаем предпринимателям региона развиваться. Для этого в Брянской Торгово-промышленной палате 5 лет назад был создан Центр развития предпринимательства, который стал важной площадкой как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто уже давно работает и стремится к развитию и выходу на новые рынки. Работа Центра развития предпринимательства осуществляется в тесном взаимодействии с правитель-



ством Брянской области, департаментом экономического развития Брянской области, со структурами поддержки малого и среднего предпринимательства, областными ассоциациями товаропроизводителей, общественными объединениями предпринимателей.

Для успешного ведения предпринимательской деятельности наши специалисты оказывают более 150 видов услуг. В современных рыночных условиях очень важно получать весь комплекс услуг в одном месте. У предпринимателей нашего региона такая возможность есть в Брянской торгово-промышленной палате.

Что касается представления (лоббирования) интересов бизнеса. В нашей палате работают комитеты по самым разным направлениям предпринимательской деятельности, где мы совместно с экспертами и деловым сообществом обсуждаем меры поддержки для развития предпринимательства и вырабатываем прозрачные механизмы для работы бизнеса. А благодаря тому, что я вхожу в комиссии, экспертные советы при департаментах правительства региона, в Совет при губернаторе Брянской области по вопросам развития предпринимательства, то есть возможность напрямую обозначать вопросы, касающиеся развития предпринимательства в регионе.

– Над какими новыми проектами работает Брянская ТПП?

– В 2018 году Президент России Владимир Владимирович Путин подписал указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

**МЫ УЖЕ В 2019 ГОДУ ПЛАНИРУЕМ
ПРОВЕСТИ ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ
СЕМЕЙНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЙ
ПОЗВОЛИТ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ СОБРАТЬ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

12 национальных проектов – это, прежде всего, информация для бизнеса о том, где и что государство будет делать, куда оно вложит свои ресурсы и какие условия создаст для частной инициативы. Поэтому стратегия развития нашей деятельности до 2024 года вытекает из целей и задач, которые определены в нацпроектах. А чтобы их выполнить, мы уже ведем совместно с региональными органами власти работу по созданию таких условий для развития предпринимательства, которые дадут возможность начинающим предпринимателям реализовать свои проекты, работающим придать динамику и, используя инновационные достижения, совершить прорыв в научно-техническом и социально-экономическом развитии нашего региона.

А чтобы это произошло, мы ищем новые направления поддержки предпринимателей.

Брянская палата совместно с ТПП РФ реализует новый проект «Это бизнес». Это современный уникальный инструмент, помогающий предпринимателям эффективно вести свое дело, формировать отраслевые сообщества и искать партнеров. Они могут получить полезные советы от более опытных коллег, повысить квалификацию своих сотрудников без отрыва от работы, получить online-сопровождение бизнеса, получать индивидуальные рассылки по каждому определенному виду бизнеса.

В этом году мы начинаем несколько новых проектов. Один из них – «Бизнес-маркет». Это электронная площадка, основной задачей которой является содействие развитию межрегиональных и международных деловых связей через обмен предложениями компаниями-участниками.

Площадка «Бизнес-маркет» является каталогом предложений деловых услуг и товаров различных категорий с привилегиями для членов торгово-промышленных палат. Для провайдеров B2B-услуг и товаров «Бизнес-маркет» является каналом продаж, фактором подтверждения деловой репутации, а для заказчиков – инстру-



Семинар «Контроль качества в производственном процессе» из цикла «Бережливое производство»

ментом экономии на стоимости при уверенности в качестве B2B-услуг и товаров.

Брянская торгово-промышленная палата оказывает широкий спектр услуг предпринимателям в сфере международной кооперации и выходе на внешние рынки. Мы занимаемся экспортным продвижением региональной продукции, организуем участие брянских предприятий в региональных, межрегиональных, международных выставках-ярмарках, бизнес-миссиях, брокерских встречах, саммитах, конференциях, мероприятиях формата B2B. Палатой проводится поиск потенциальных деловых партнеров и инвесторов, включая иностранных, проверка и подтверждение их надежности.

В 2018 году Торгово-промышленная палата Российской Федерации начала работать над одним интересным направлением. Это семейный бизнес. В октябре прошлого года был проведен первый в стране Форум семейных предпринимателей с символическим названием «Успешная семья – успешная Россия».

Сегодня семейный бизнес практически не имеет соответствующих нормативно-правовых основ, не просто организовать для него поддержку, а она очень нужна, нужны преференции, субсидии. ТПП РФ считает, что нужно вводить так называемый семейный патент, и эксперты работают над этим. Цель проста – упростить работу предпринимателей, которые организовали бизнес с родственниками, освободить семейный бизнес от многих вещей в плане отчет-

ности и налогов. Это и будет реальная помощь семейному бизнесу.

Мы уже в 2019 году планируем провести первый региональный форум семейных предпринимателей, который позволит на одной площадке собрать представителей этого направления предпринимательства.

Ведь семейный бизнес – это не только предпринимательство, не только экономика. Те, кто занимается семейным бизнесом, нередко поддерживают спорт, искусство, строительство школ и больниц. Всем хорошо известно, как много сделали в прежние времена семейные династии в самых различных областях жизни российского общества. Надеемся, что этот форум станет своеобразным драйвером развития этого направления предпринимательства в регионе.

Традиционно с 21-24 мая в Брянской ТПП прошла неделя предпринимательства, в рамках которой мы совместно с бизнес-сообществом обсуждали актуальные вопросы развития предпринимательства, ведущие эксперты рассказали о новых и перспективных направлениях работы, а также поделились опытом, как добиваться успехов в новом деле. Такие мероприятия помогают быть в постоянном контакте с предпринимателями, знать, как развивается бизнес, какие есть сложности, в чем необходима помощь. В календаре деловых мероприятий нашей палаты их более 100 – от небольших семинаров до крупных форумов, которые помогают получать обратную связь от бизнеса и скорректировать свою работу.

Приоритетная задача Брянской торгово-промышленной палаты – содействовать созданию в регионе таких условий, чтобы всему бизнесу, от самого маленького до большого, было выгодно работать и в маленьком поселке, и в районном городе, и в областном центре, и утвердить в обществе ценности предпринимательства, понимание роли предпринимательского труда как одного из важнейших ресурсов развития страны.

В целом мы и вся система торгово-промышленных палат России решает одну задачу – создает такие условия для развития предпринимательства, чтобы была польза и бизнесу, и обществу, и государству.

Ульяна Кухтина



Участие вице-президента ТПП РФ М.А. Фатеева в дискуссионной панели «Финансовый рынок в цифровую эпоху» в рамках VII Славянского международного экономического форума.



IN THE INTERESTS OF BUSINESS, for the benefit of Bryansk region

Antonina Vasilievna Katyanina has shared her opinion about the importance of the CCI system in Russia for the development of the enterprise units.

– *Antonina Vasilievna, what is the difference of CCI system in Russian comparing with the other enterprise supporting structures?*

– Many different business supporting structures have appeared recently in Russia. And entrepreneurs don't even know many of them. In the beginning of the 90's, when entrepreneurship just started to develop, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation was created and its goal was to bring together entrepreneurs and to protect their rights.

Nowadays the CCI structure of Russia consists of 182 regional chambers, combining more than 50 thousands of entrepreneurs, more than 200 unions and business associations, foreign missions in 40 countries.

CCI area of responsibility includes all business fields: industry, agriculture, trade and service sector.

– *What are the main goals of CCI?*

Our objectives stay unchangeable: to bring together entrepreneurs, to protect their interests on all levels of authority and provide help in their development.

– *What opportunities does Bryansk CCI have for business support?*

– To protect the rights and legitimate interests of the entrepreneurs, we need the laws, that don't slow us down and don't get in the way of business but on the other hand help us.

Our Chamber takes part in preparation and analyses of legal and regulatory acts, which are aimed at law-based business regulation.

To organize such a work, we need to know the opinions of the entrepreneurs and that is the reason why we are in a constant interaction with business community. Together we discuss draft laws and work out a common view. After that we prepare a conclusion on legal and regulatory acts and

monitor the process, so that the opinion of the business community would have been taken in account.

In 2018 alone Bryansk CCI prepared and sent its comments and offers concerning 12 regional and federal legal and regulatory acts, affecting the entrepreneurship.

Our opinion about the legal and regulatory acts debated within public consultations is taken in account by the Government of the Bryansk region and Bryansk Regional Duma.

We help regional businessmen to develop. And to achieve this goal Bryansk CCI had created the Centre for the Development of Enterprise five years ago. It became an important platform both for start-up entrepreneurs and for those who are working for a long time and seek for development and entering new markets. The work of the Centre for the Development of Enterprise is implemented in close cooperation with the Government of the Bryansk region, Department of Economic Development,

supporting structures of small and medium-size enterprises, regional manufacturers' associations, public entrepreneurial associations.

For a successful conduct of business our specialists provide more than 150 types of service activities. It is very important to receive the whole complex of services at one place within modern market conditions. The entrepreneurs of our region have such a possibility in Bryansk CCI.

Regarding the question of representing (lobbying) business interests – in our Chamber work committees, which interact with different sectors of entrepreneurial activity, where we together with the experts and business community discuss the supportive measures for business development and work out transparent mechanisms for business activity. And thanks to the fact, that I am a member of commissions, expert committees in the government departments of the region, Gubernatorial Enterprise Council of the Bryansk region, I have an opportunity to address directly the issues concerning the regional enterprise development.

– What new projects does Bryansk CCI work on?

– The President of the Russian Federation Vladimir Vladimirovich Putin signed a decree about «National goals and strategic objectives of development of Russian Federation for the period up to 2024» in 2018.

12 national projects – is, first of all, an information for business about where and what will the Government do, and where will it invest its resources and which conditions will it create for individual initiative. And it means that the development strategy of our activity up to 2024 derives from the objectives and purposes, which are determined in national projects. And so that to implement them we already work together with regional authorities to create the conditions for enterprise development, which will give an opportunity to the start-

up businessmen to realize their projects, and will strengthen those who already work with the help of innovations and make a breakthrough in scientific, technical, socio-economic development of our region.

To fulfill this goal we are looking for new supporting directions for entrepreneurs.

Bryansk CCI together with RF CCI implements a new project «This is business». It is a modern unique instrument, that helps businessmen to conduct effectively their activity, form sectoral communities and look for the partners. They can get useful advice of more experienced colleagues, improve the qualification of their employees on-the-job, receive online business support and get individual distribution on every concrete type of business.

This year we start several new projects. One of them is «Business-market». It is an online platform; its goal is to promote development of interregional and international business connections through exchange of offers between the companies involved.

«Business-market» platform is a catalogue of business services and supply proposals of different types with the privileges for CCI members. For B2B providers of services and supplies «Business-Market» is a sales channel, a proving factor for business reputation and for customers – a cost-effective instrument because of being sure in the quality of B2B services and supplies.

Bryansk CCI provides a wide range of services to the entrepreneurs in the sphere of international cooperation and entering external markets. We are doing export promotion of the regional products; organize participation of the Bryansk enterprises in regional, interregional, international trade fairs, business missions, brokering meetings, summits, conferences, B2B events.

In 2018 RF CCI started to work over one interesting direction. It is a family business. The first in the country Forum of family entrepreneurs was held last year in October with a symbolic title «Successful family –

successful Russia».

Today family business practically has no appropriate legal frameworks and it is not easy to provide a support for it, though it is highly needed, and experts are working on it. The objective is clear – to simplify the work of the entrepreneurs, who organized their business with the relatives, exempt family business from many things with regard to accounts and taxes. It will be a real help for a family business.

We are planning to carry out the first in the region Forum of family entrepreneurs that will allow putting the representatives of this branch together at one place and finding out different aspects of their work.

Family business is not only an entrepreneurship, but it is also an economy. Those who are in family business, very often support sport, art, building of schools and hospitals. It is a well-known fact that family dynasties have done a lot in different spheres of I Russian society's life in earlier times. We hope that this Forum will become a sort of a driver for developing of this business direction in the region.

Traditionally on May 21-24th Entrepreneurship Week was held in Bryansk CCI, during which together with the business community we discussed relevant issues of business development. Leading experts spoke about new directions of entrepreneurial development and answered the question how to achieve success in it. Such events help to keep in touch with the entrepreneurs and realize how business is developing, to understand the existing problems and to solve them. In the schedule of business events of our Chamber there are more than 150 events: from small seminars to Forums, that help to get a feedback from business and make our work better.

In general the CCI system in Russia meets one challenge – to create conditions for entrepreneurial development in such a way, so that there should be a benefit for business, society and government.

Ulyana Kukhtina





Мировая наука о питании признает сыр как высокопитательный биологически полноценный легкоусвояемый продукт. Он является незаменимым и обязательным компонентом пищевого рациона человека. Сбалансированный рацион, в свою очередь, способствует правильному функционированию пищеварительной системы, а, следовательно, улучшению самочувствия и продолжению жизни. В последние годы развитие рынка российских сыров идет главным образом по вектору разработки и внедрения новых технологий, а также использования экологически чистых ингредиентов для создания высококачественного продукта. Компания «Умалат» является одним из ведущих производителей аутентичных свежих сыров. Подробнее о цикле производства, а также об основных принципах компании нам расскажет генеральный директор ЗАО «Умалат» **Алексей Мартыненко.**

СЫРОВАРЕНИЕ как искусство

– Алексей Анатольевич, расскажите, как появилась идея создания компании. Почему именно сыр?

– Мне очень нравятся экологически чистые сыры. В них нет консервантов, нет добавок и всего 3 компонента: молоко, соль и ферменты. В продуктах питания сейчас слишком много трансформации: картофель превращается в чипсы и т.д. А сыр – это продукт, который тысячелетиями практически не подвергался никаким модификациям. Всего три компонента, дальше – дело технологии, так получается разный сыр с абсолютно разным вкусом. Мне нравится эта идея, поэтому она стала нашей концепцией.

– Вы уже сказали, что сыр полностью натуральный. Расскажите немного о составе.

– Концепция у нас такая: молоко и только натуральные компоненты. Все. Наш сыр состоит из молока, именно высшего сорта (около 99% в готовом продукте), соли и заквасочных культур. Мы

используем определенную закваску, сделанную специально для нас, и сычужный сегмент. Других компонентов нет.

– Многие сыровары отмечают проблему отсутствия качественного молока в России. Вы с этим столкнулись?

– Это не совсем правильное утверждение. Хорошее молоко не так сложно найти, просто оно дороже стоит. Причем разница в цене в сравнении с обычным продуктом достигает 20%. Ещё 10 лет назад его действительно было невозможно отыскать.

Сейчас в России много производителей молока высшего сорта, которое по параметрам качества лучше европейского. Связано это с тем, что за рубежом преобладают небольшие фермы, в то время как в России работают большие автоматизированные хозяйства с современным оснащением. Очень важно следить за кормлением коров. Если оно налажено правильным образом и животные не болеют, то соматические клетки остаются на низком уровне. Это основа качественного молока.

– А что касается сырья, вы сотрудничаете с поставщиками молока только из вашего региона?

– К сожалению, нет. Мы не используем молоко из Брянской области. Связано это с тем, что ни одна местная ферма так и не прошла наш аудит. В основном мы работаем с поставщиками из Курской, Белгородской, Калужской и Смоленской областей.

– Бренд «Умалат» сейчас очень известен, и он присутствует практически на всех прилавках страны. Но что значит само название?

– «Умалат» – это кавказское имя. Так сложилось, что мой приятель Сергей Умалатович создал бренд, но потом не стал его развивать. И мы решили использовать его для линейки кавказских сыров, заодно и компанию так назвали. Другая подоплека – «Умалат» созвучен с итальянским «latte» (лате), что в Италии означает «молоко», а «uomo» – это по-итальянски «человек». Поэтому вторая интерпретация названия «Умалат» – человек и молоко.

– Есть сайт sochetaizer.ru, где представлено очень много рецептов из вашего сыра. Это была ваша идея? Как она возникла?

– Да, это наш проект. Он отражает нашу стратегию формирования вкусов потребителей. Большинство сыров неизвестны в России, и нужно, чтобы люди понимали, что с ними делать, как использовать. Именно для этого и был запущен проект «Сочетайзер». Теперь мы видим, что в месяц более десяти миллионов человек интересуются предложенными рецептами с нашим сыром в социальных сетях.

– Кто создаёт рецепты для проекта?

– Над ними работает целая команда поваров. Они собирают рецепты по всему миру и адаптируют их под наш продукт.

Мы также реализуем проект, связанный с популяризацией КОЖ (комфортный образ жизни). Это тоже часть нашей стратегии. Если коротко, то мы продвигаем комфортный образ жизни, который подразумевает правильное питание и занятия спортом. Мы рассказываем клиентам о том, что лучше потреблять немного сыра, но качественного и, главное, вкусного. А также о том, что за собой нужно следить и постоянно заниматься, но не какими-то силовыми выматывающими упражнениями, а простыми, которые заслуживают внимания в любом возрасте.

– Сколько сейчас наименований в вашей продуктовой линейке?

– Порядка 40. Из них 6 основных.

– Как часто у вас появляются новинки?

– Обычно мы выпускаем 3-4 новинки в год. Получается, что раз в квартал в линейке появляются новые позиции.

– Вы упомянули команду поваров, которые работают над digital-проектами. Какие ещё специалисты задействованы в производстве? Вы их нанимаете или обучаете сами?

– К нам технологи приходят молодыми специалистами, а уходят высококлассными профессионалами. Примерно такая стратегия. Мы активно пользуемся помощью зарубежных специалистов. Сейчас у нас работают технологи и инженеры из Италии. Именно

поэтому в производстве используются итальянские технологии.

– Производство подразумевает постоянное обновление – это огромная работа. Расскажите, что сейчас модернизируется? Какие в это вкладываются инвестиции?

– Мы каждый год тратим большие деньги на модернизацию, если говорить о цифрах, то ежегодно это порядка 300 миллионов рублей. В 2019 году планируем потратить около 700 миллионов рублей на закупку оборудования, автоматизацию, открытие нового цеха. У нас есть четкая программа: сейчас мы перерабатываем 100 тонн молока, а стремимся к 250. Для этого нам нужно совершенствовать как технологии, так и оснащение.

– В модернизацию вы вкладываете собственные средства?

– Конечно, есть часть и собственных, но в основном это заемные средства из банков.

– Участвуете в государственных программах?

– Нет, с точки зрения кредитования мы ни в каких программах не участвуем. Уже больше 10 лет нам обещают дополнительные преференции, но пока никто не дал ни копейки. Мы подписали соглашение с Брянской областью, которое на ближайшие 7 лет освобождает нас от налога на имущество и 3,5% налога на прибыль. Надеемся, что в этом году данное соглашение будет учтено. Это единственное, что из льгот предоставляет государство.

Анжелика Неделько





CHEESE MAKING as an art

World nutritional science recognizes cheese as a highly nutritious, biologically complete, easily digestible product. It is an indispensable and important component of the human diet. A balanced diet, in turn, contributes to the proper functioning of the digestive system, and, consequently, improves health and prolongs life. In recent years, the development of the market of Russian cheese is mainly moving towards development and introduction of new technologies, as well as the use of environmentally friendly ingredients to create a high-quality product. Umalat is one of the leading manufacturers of authentic fresh cheese. General Director of JSC Umalat Alexey Martynenko will tell us more information about the production cycle, as well as the basic principles of the company.

- Mr Martynenko, can you tell us how the idea of creating a company appeared. Why have you chosen cheese?

- I really like organic cheese. They contain no preservatives, no additives, and only 3 components: milk, salt, and enzymes. There is too much transformation in food now: potatoes are turning into chips, etc. And cheese is a product that practically has not been subjected to any modifications for thousands of years. There are only three components, then – the matter of technology, so a different cheese with a completely different taste appears. I like this idea, so it became our concept.

- You have already said that cheese is completely natural. Tell us a little about its composition.

- We have the following concept: milk and only natural ingredients. That is all. Our cheese consists of milk, namely the highest grade (about 99% in the finished product), salt and starter cultures. We use a certain leaven, made specially for us, and a rennet. There are no other components.

- Many cheese makers voice the problem of the lack of quality milk in Russia. Have you encountered this?

- This is not a completely correct statement. Good milk is not so difficult to find, it just costs more. Moreover, the difference in price in comparison with the usual product reaches 20%. 10 years ago it was really impossible to find it.

Now there are a lot of top-quality milk producers in Russia, which are better than European in quality parameters. This is due to the fact that small farms dominate abroad, while Russia has large automated farms with modern equipment. It is very important to monitor the feeding of cows. If it is adjusted in the right way and the animals do not get sick, then the somatic cells remain low. This is the basis of quality milk.

- As for raw materials, do you cooperate with milk suppliers only from your region?

- Unfortunately not. We do not use milk from the Bryansk region. This is due to the fact that none of the local farms has passed our audit. We work mainly with suppliers from the Kursk, Belgorod, Kaluga and Smolensk regions.

- The Umalat brand is now very well known, and it is present in almost all corners of the country. But what does the name itself mean?

- Umalat is a Caucasian name. It so happened that my friend Sergey Umalatovich created a brand, but then did not develop it. And we decided to use it for the line of Caucasian cheeses, at the same time we called the company that way. Another background – Umalat is in tune with the Italian “latte”, which means “milk” in Italy, and “uomo” is “person” in Italian. Therefore, the second interpretation of the name “Umalat” is a human and milk.

- There is a website *sochetaizer.ru*, where a lot of recipes of dishes of your cheese are presented. Was that your idea? How did it come about?

- Yes, this is our project. It reflects our strategy for shaping consumer tastes. Most cheeses are unknown in Russia, and it is necessary that people understand what to do with them, how to use. That is why the project Sochetaizer was launched. Now we see that more than ten million people per month are interested in the proposed recipes with our cheese in social networks.

- Who creates recipes for the project?

- A whole team of chefs is working on them. They collect recipes around the world and adapt them to our product.

We are also implementing a project related to the popularization of KOZH (comfortable lifestyle). This is also part of our strategy. In short, we promote a comfortable lifestyle, which implies proper nutrition and sports. We tell customers that it is better to consume a little cheese, but of high quality and, most importantly, tasty. And also we speak about the fact that you need to do sports, but not some kinds of power exhausting exercises, but simple ones that deserve attention in any age.

- How many items do you have in your product line now?

- There are about 40 products. 6 of them are major.

- How often do you introduce new products?

- Usually we release 3-4 new items per year. It turns out that once a quarter a new position appears in the line.

- You mentioned a team of chefs who are working on digital projects. What other experts are involved in the production? Do you hire or train them yourself?

- Technologists come to us as young specialists and leave as high-class professionals. This is also part of our strategy. We actively use the help of foreign experts. Now we have technologists and engineers from Italy. That is why the production uses Italian technology.

- Production implies constant modernization - this is a great work. Tell us what is being modernized? What are the investments in this?

- Every year we spend a lot of money on modernization, if we talk about numbers,

then it is about 300 million rubles a year. In 2019, we plan to spend about 700 million rubles on the purchase of equipment, automation, opening a new plant. We have a clear program: now we are processing 100 tons of milk, and we are striving for 250. To do this, we need to improve both technology and equipment.

- Do you invest your own money in modernization?

- Of course, there is a part of our own funds, but mostly these are borrowed funds from banks.

- Do you participate in government or community programs?

- No, in terms of crediting, we do not participate in any programs. For more than 10 years they have been promising us additional preferences, but so far no one has given us a penny. We have signed an agreement with the Bryansk region, which exempts us from property tax and 3.5% income tax for the next 7 years. We hope that this year's agreement will be taken into account. This is the only benefit provided by the state.

Anzhelika Nedelko





БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ:

от первых проектов до гигантов АПК

Инвестиционный портал Брянской области – invest32.ru – интернет-ворота для инвесторов, которые интересуются вложениями в Брянскую область. Десятки площадок для развития будущего предприятия в самых разных уголках региона. Возможности самые разные. На юге Брянской области можно заниматься возрождением плодовоовощного комплекса рядом с огромными яблоневыми садами, на севере – свободные инвестплощадки для реализации проектов в области производства стекла.

В Брянской области создано Агентство по сопровождению инвестиционных проектов (АСИП), где будущего регионального промышленника сопровождают от момента первого телефонного звонка до выхода проекта на полную производственную мощность. Сейчас в Брянской области в региональном реестре инвестиционных проектов, который ведет департамент экономического развития, значится 109 инвестиционных проектов различной степени готовности, как реализуемых, так и планируемых. И только в течение прошлого года АСИП сопровождало 18 инвестиционных проектов на различных стадиях реализации, общая сумма вложений – 12,7 млрд рублей. Инвесторы самые разные – от небольших региональных компаний до таких гигантов российского агробизнеса, как холдинг «Мираторг», вложивший в последние годы в регион десятки миллиардов рублей.

Помогают инвесторам в Брянской области не только добрым

советом, но и финансово – это и освобождение от налогов, и покрытие расходов, но обо всем по порядку.

ОДНО АГЕНТСТВО, «ОДНО ОКНО»

АСИП – региональный институт развития бизнеса. Агентство было учреждено в октябре 2010 года постановлением администрации области. Сейчас оно обеспечивает эффективное взаимодействие инвесторов и всех, кто еще соприкасается с развитием любого нового проекта со стороны государства. Решается множество задач: и индивидуальное сопровождение на всех этапах, и информационно-консультационная поддержка инвесторов и инициаторов инвестпроектов. Не обойтись и без, казалось бы, рутинной работы – создания, поддержания и обновления баз данных об инвестиционных возможностях региона. Именно

благодаря этой работе на сайте агентства в виде интерактивной карты есть самая свежая информация о потенциальных инвестиционных проектах в области. Агентство также занимается организацией выставок, семинаров, форумов, круглых столов, брифингов.

Одна из главных брянских особенностей, которая радует инвестора, – взаимодействие с предпринимателями в режиме «одного окна». То есть предприниматель, обратившийся в агентство, получает различные виды поддержки, указанные в регламенте. Это, например, подбор инвестиционной площадки, поиск финансирования, взаимодействие с органами исполнительной власти, консультирование по видам государственной поддержки и т.д. И самое главное, что это все делается бесплатно. Конечно, есть и платные услуги, к примеру, при разработке бизнес-планов и маркетинговых исследований для предприятий.

ИНВЕСТИЦИИ В РУЧНОМ РЕЖИМЕ

«Зачастую все делается в буквальном смысле в ручном режиме, ведь проблем возникает множество еще до момента начала реализации проекта. Многие предприниматели не знают, с чего начать проект, в какую организацию обратиться. Они не умеют правильно презентовать и упаковывать свои проекты. Такая проблема характерна для многих российских регионов», – рассказала директор АСИП Татьяна Савичева.

По ее словам, чтобы избежать этого, сейчас идет работа над маршрутизатором для инвесторов – алгоритма для любого потенциального инвестора, желающего воплотить идею или проект на территории Брянской области. Но тех, кто уже начал работу, региональные власти также не забывают: ведется постоянный мониторинг и успехов, и неудач. Речь ведут о том, где и что построили, где планируют строить и для кого производить.

ЛОГИСТИКА, РЕСУРСЫ, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Для Брянского региона характерен повышенный ресурсно-сырьевой и производственный потенциалы. Конкурентные преимущества Брянской области в значительной мере обусловлены ее уникальным экономико-географическим положением, значительными запасами природных ресурсов. Регион является важнейшим логистическим, транспортным и коммуникационным узлом.

«С точки зрения логистики, переработки есть потенциал для роста инвестиций. Это первое. Второе – инвестиционно привлекательны и промышленные предприятия региона. Много пустующих незадействованных площадей – зданий, сооружений, земли. При этом в наличии функционирующие инженерные сети, возможность подключения к электросетям, к сетям газоснабжения, тепло-, водоснабжения и водоотведения», – рассказал директор департамента экономического развития региона Михаил Ерохин. Сейчас ключевыми направлениями являются обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство. Именно эти отрасли обеспечивают наиболее весомый вклад в формирование доходной части бюджета области и рост валового регионального продукта.

Ерохин отметил, что все инвесторы постоянно «на глазах», а получившие статус приоритетных инвестиционных проектов еще и пользуются финансовой поддержкой.

«В прошлом году 30 предприятий Брянской области по 40 инвестиционным проектам получили право на получение господдержки в форме региональных налоговых льгот на 1,75 млрд рублей», – добавил Ерохин. Есть для инвесторов и льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль, субсидирование части процентных ставок по кредитам, получение земельного участка в аренду без проведения торгов и другие формы господдержки.



Те инвестиционные проекты, которые власти считают приоритетными, будут получать господдержку на срок до семи лет при реализации инвестпроектов с объемом финансирования от 50 млн до 2 млрд рублей, а на срок до 9 лет господдержку получают инвесторы с финансированием инвестиционных проектов свыше 2 млрд рублей.

И, конечно же, особые меры поддержки действуют на территории монопрофильных муниципальных образований Брянской области. Таких городов в регионе с десяток. Тут государственную поддержку можно получить и от Фонда развития моногородов. За счёт средств федерального бюджета фонд оказывает финансовую поддержку моногородам на софинансирование (до 95%) расходов субъекта и муниципальных образований, если траты были на строительство или реконструкцию объектов инфраструктуры, необходимых для реализации новых инвестиционных проектов. В новых условиях в моногородах региона стали работать малые и средние предприятия – им стали доступны займы до 250 млн рублей на срок до 15 лет.

ОТ БОЛЬШИХ ГОРОДОВ ДО ДАЛЕКИХ РАЙОНОВ

В Брянской области 27 муниципальных районов и шесть городских округов. Не секрет, что одной из главных проблем остается дисбаланс в развитии территорий. Производство сконцентрировано в больших городах – Брянск, Клинцы, Карачев, Новозыбков, Дятьково, Трубчевск. «Несмотря на это, мы стремимся диверсифицировать размещение производств, активно предлагаем земельные участки в муниципальных районах. Сейчас в реестре больше 170 площадок в разных районах области», – сказал Михаил Ерохин, добавив, что главная задача – удовлетворить потребности различных категорий инвесторов, используя все инвестиционные возможности, которые есть у муниципальных районов.

BRYANSK REGION:

FROM FIRST PROJECTS TO THE GIANTS OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Investment portal of the Bryansk region - invest32.ru - is an online gateway for investors, who are interested in contribution to the Bryansk region. Dozens of sites for the development of future enterprises in various parts of the region. Great potential. In the south of the Bryansk region you can revive the fruit and vegetable complex near huge apple orchards, in the north there are free investment sites for projects in the field of glass production.





An investment project support agency (ASIP) has been created in the Bryansk region, where future regional industrialist will be accompanied from the moment of the first telephone call to the project's full production capability. Now in the Bryansk region in the register of investment projects of the Bryansk region, which is led by the Department of Economic Development, there are 109 investment projects of various states of readiness, both in-progress and soon-to-be. And it was only during the last year that ASIP accompanied 18 investment projects at various stages of implementation, the total amount of investments - 12.7 billion rubles. Investors are very different - from small regional companies to such giants of Russian agribusiness as the Miratorg holding, which has invested tens of billions of rubles in the region in recent years.

They help investors in the Bryansk region not only with good advice, but also financially - this is both tax exemption and reimbursement of expenses, but first things first.

ONE AGENCY, «ONE WINDOW»

ASIP is a regional business development institution. The agency was established in October 2010 by the decree of the regional administration. Now it provides effective interaction of investors and all those who are still in contact with the state with the development of any new project. Many tasks are being solved: individual support at all stages, information and consulting support to investors and initiators of investment projects. Seemingly routine work is also essential - creating, maintaining and updating databases on investment opportunities in the region. Thanks to this work the latest information on potential investment projects in the region is available on the agency's website as an interactive map. The agency also organizes exhibitions, seminars, forums, round tables, briefings.

One of the main features of Bryansk region, which pleases investors is the interaction with entrepreneurs in the "one window" mode. That is, an entrepreneur, who applied to the agency gets various kinds of support specified in the regulations. For example, the selection of an investment platform, fundraising, interaction with the executive authorities, advice on the types of state support etc. And the most important thing is

that all this is done for free. Of course, there are paid services, for example, business plans and marketing research for enterprises.

MANUAL INVESTMENTS

Often everything is done manually, because many problems emerge before the start of the project. "Many entrepreneurs do not know how to start a project, which organization to apply to. They do not know how to properly present and package their projects. Such a problem is typical of many Russian regions," Tatiana Savicheva, ASIP Director said.

According to her, to avoid this, work on a router for investors is currently underway. It is an algorithm for any potential investor, who wants to implement an idea or project in the Bryansk region. But those, who have already begun their work also get an attention of the regional authorities - there is a constant monitoring of successes and failures. They talk about where and what they built, where they plan to build and who to produce it for.

LOGISTICS, RESOURCES, INDUSTRY

The Bryansk region is characterized by an increased resource and raw materials and production potentials. Competitive advantages of the Bryansk region are largely due to its unique economic and geographical position, significant natural resources reserves. Our region is the most important logistics, transport and communication hub.

"In terms of logistics and processing there is the potential for investment growth. This is the first. The second is that the industrial enterprises of the region are also investment-attractive. There are many vacant areas - buildings, structures, land. At the same time there are functioning engineering networks, the ability to connect to power grids, to gas supply networks, to heat, water supply and wastewater systems," Mikhail Erokhin, director of the regional economic development department said. Now the key areas are manufacturing industry and agriculture. «It is these industries that provide the most significant contribution to the formation of the budget revenue of the region and the growth of the gross regional product.»

Yerokhin noted that all investors are constantly "in front of the eyes" and those,

who have received the status of priority investment projects also enjoy financial support.

«Last year 30 enterprises of the Bryansk region with 40 investment projects got the right to receive state support in the form of regional tax remissions of 1.75 billion rubles," Yerokhin added. There is also preferential tax treatment regarding corporate property and profit, subsidizing part of interest rates on loans, getting land for rent without bidding, and other forms of state support.

Those investment projects that the authorities consider to be priority will receive state support for up to seven years when implementing investment projects with funding from 50 million to 2 billion rubles, and for up to 9 years investment projects will receive state support, if their financing exceeds their amounts.

And, of course, special support is in force on the premises of single-industry municipalities of the Bryansk region. There are approximately 10 such cities in the region. Here state support can be obtained from the Development Fund of single-industry cities. Using federal budget means the Fund provides financial support to monotowns for co-financing (up to 95%) of expenses of the entity and municipalities, if the expenditures were on the construction or reconstruction of infrastructure facilities necessary for the implementation of new investment projects. In the new conditions small and medium-sized enterprises began to work in the single-industry cities of the region — loans up to 250 million rubles for a period of 15 years became available to them.

FROM BIG CITIES TO FAR AREAS

There are 27 municipal areas and six urban districts in the Bryansk region. It is a known fact that one of the problems is an imbalance in the development of the territories. Production is concentrated in large cities - Bryansk, Klinty, Karachev, Novozybkov, Dyatkovo, Trubchevsk. "Despite this we strive to diversify the location of production, we actively offer plots of land in municipalities. Now the registry has more than 170 sites in different districts of the region," Mikhail Erokhin said adding that the main task is to meet the needs of various categories of investors using all the investment opportunities that municipal districts have.

ООО «ТЕХНОЛОГИЯ»: СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОЧНО, КАЧЕСТВЕННО, В СРОК



Строительство – одна из сфер деятельности человека, которая является важной во все времена. Неудивительно, что отраслевой рынок полон предложений строительных организаций, оказывающих те или иные услуги. Однако только лучшие из них способны выполнить работы качественно и в срок. Одна из таких компаний – разработчик проектно-сметной документации ООО «Технология» из Брянска – на протяжении восьми лет успешно реализует проекты как на территории области, так и в более отдаленных регионах. Об истории предприятия, его успехах и достижениях говорим с директором ООО «Технология» **Еленой Николаевной Лысенко**.

– Елена Николаевна, чем было вызвано решение заняться именно таким направлением работы?

– Все началось в 2006 году. Тогда основным видом нашей деятельности была разработка только сметной документации и продвижение программы «Гранд-Смета» для строителей-сметчиков. На протяжении восьми лет мы эволюционно доросли до осуществления проектной и строительной деятельности. Когда понимали, что приобрели опыт в одном виде проектных работ, переходили к следующему. Хочу отметить сразу, что без грамотных специалистов заниматься проектированием строительства объектов просто бессмысленно, и мы этих специалистов набирали и развивали не один год. Сначала сформировали штат проектировщиков, потом получили допуски Ассоциации саморегулируемых организаций на проектные работы. И когда все эти условия выполнили – люди есть, допуски есть – приняли участие в первом конкурсе в 2014 году.

Услуги, которые мы предоставляли с 2006 года, были в то время крайне вос-

требованы, так как в большой степени касались реализации программного обеспечения в строительстве, в частности, программы «Гранд-Смета». До того была эра калькуляторов, а мы пришли с полноценной программой для сметчиков, дали им в руки расчетный инструмент, которым на сегодняшний день в нашей стране пользуются 7 из 10 специалистов в этой сфере. Мы были и остаемся единственными представителями разработчика этой программы на территории Брянской области.

– Насколько востребованы были ваши услуги в момент образования организации? Какова ситуация на рынке услуг была тогда и сейчас?

– Что касается проектирования – тут есть тонкий момент, оно востребовано, только когда активно идет строительство, и, соответственно, есть спрос у застройщиков. Когда строительного бума нет и темпы строительства замедляются, что и наблюдается после 2014 года, проектировщики угасают. Сейчас большинство проектных организаций не располагает необходимым количеством заказов для обеспечения ра-

ботой своего коллектива, не могут его содержать, и штат проектировщиков попросту не востребован. В Брянской области объем заказов на проектирование резко упал, поэтому конкуренция ожесточенная.

– Как удается обходить такие сложности?

– Только за счет грамотного формирования портфеля заказов. Когда мы могли снижать цену на работы, мы это делали лишь при условии, что это было обоснованно и разумно. Сейчас мы не готовы идти по этому пути, потому что мы физически не можем работать ниже уровня себестоимости. Выход из положения находим за счет того, что осваиваем новые рынки, выходим в другие регионы, где конкуренция не такая высокая либо виды работ сильно востребованы, но местные исполнители не всегда находятся. Поэтому мы работаем во Владимире, в Рязани, в Смоленске, в Калуге, в Московской области, в удаленных регионах. Для нас это означает, конечно, увеличение затрат на реализацию этих объектов, но при этом мы обеспечены работой.

Еще одно наше неоспоримое преимущество – мы четко осознаем, что выполним любой контракт точно в срок. Бывает, что заказчик устанавливает крайне сжатый срок для выполнения проектных работ. Мы это всегда выясняем, изучаем техническое задание, сопоставляем его с нашими силами и возможностями.

– Сложно ли было сформировать коллектив? Насколько актуальна для вас проблема подбора и текучки кадров?

– Честно скажу, было непросто, и это тоже была эволюционная работа. Мы не с первого дня набрали нынешний штат, так как изначально и не было большого объема работ.

В нашей профессии основное – уровень квалификации, опыт и профессионализм сотрудников, которые выполняют эту работу. И сейчас у нас хороший коллектив. Большинство сотрудников имеют большой опыт работы и документальное подтверждающие их квалификации. Мы постоянно проводим переаттестации, обучение, в том числе руководящих сотрудников, причем на семинары и тренинги по управлению приглашаем специалистов из МГУ. Когда появляется новый объект или вид работ, мы привлекаем специалиста, сильного в этой сфере. Причем не берем всех подряд, а смотрим, чтобы у человека были хорошие рекомендации, или находим сотрудника через личные знакомства. С каждым из проектировщиков я лично провожу собеседование.

Текучки у нас нет. Есть испытательный срок – 2 месяца, в течение которого мы четко понимаем, подходит нам сотрудник или нет. По тому, как он разрабатывает чертеж, насколько он правильный, аккуратный и грамотный, можно определить уровень квалификации проектировщика. Уходят от нас в двух случаях – либо по каким-то личным причинам, либо по нашей инициативе, если поведение сотрудника недопустимо. Но это редкие явления.

– Как выстраиваете отношения с заказчиками?

– Находимся в плотном контакте и стремимся доверять друг другу. Бывает так, что на торги выставляется объект, но никто этот заказ не берет, и тогда заказчики звонят нам и просят принять участие в аукционе и выполнить его. Иногда стоимость работ занижена, и, понимая свои расходы, другие проектировщики отказываются их выполнять. Тогда тоже просят нас, и мы это делаем для формирования доверительных отношений с клиентами.

И мы не подводим наших заказчиков. Бывает, в процессе строительства или капитального ремонта нужно заменить материалы, оборудование или необходимо предусмотреть дополнительные работы. Тогда мы быстро перерабатываем техническое решение, оформляем и переда-

ем в работу. То есть мы не бросаем своих заказчиков, что бы ни происходило. Мы сопровождаем их до этапа ввода объекта в эксплуатацию, вне зависимости от расстояний, причем делаем это еще более внимательно, когда в договоре прописана функция авторского надзора. Тогда мы регулярно посещаем строительную площадку, проверяем соответствие проектных решений, выполняемых на практике.

– Как удалось завоевать внимание и лояльность заказчиков из других регионов?

– Во многом за счет хороших рекомендаций. Бюджетные заказчики советуют частным инвесторам обратиться к нам. Так, мы хорошо проявили себя на одном из бюджетных объектов, когда разрабатывали проект по привязке школы в Калужской области, и бюджетный заказчик по-

Какие проекты?

– Думаю, что самое главное достижение – это наша команда профессионалов, в которой я абсолютно уверена.

Если говорить о проектах, здесь сложнее выделить что-то наиболее значимое. Например, как сравнивать проект строительства нового дома с капитальным ремонтом кровли? И то и то важно. Как определить, что более значимо, исходя из стоимости контрактов или вида выполняемых работ? У нас запроектировано более 530 объектов по капитальному ремонту жилых домов, в которых живут люди с разными доходами. Своими силами они никогда не смогли бы привести в порядок фасады и крыши этих домов, равно как и отремонтировать инженерные системы. Важно это или нет? Я думаю, что очень. Мы разрабатывали проекты для других соци-



рекомендовал нас крупной строительной компании. Они к нам обратились, тоже по поводу проекта школы, и уже больше года мы вместе работаем над комплексным освоением территории в Калужской области. С прошлого года нами совместно с заказчиком реализуются сложные объекты по проектированию монолитных домов переменной этажности, подземного паркинга в рамках концепции «Двор без машин». В настоящее время несколько объектов уже запроектировано.

При этом отмечу, что в новом строительстве все планировки индивидуальные, не просто авторские, а продуманные до сантиметра. Собственно, каждый объект при строительстве – уникален. Мы вплотную взаимодействовали с отделом продаж, маркетологами, архитектором и разработали планировки, которые будут продаваемыми и через несколько лет. Объект в городе Обнинск будет сдан через два года, и за это время он не должен устареть. Чтобы люди хотели там жить, мы учли все потребности – от организации всей территории в микрорайоне до расстановки мебели в каждой квартире.

– Какие достижения за годы деятельности считаете самыми главными?

ально значимых объектов, например, на строительство школы на 1 000 мест в городе Боровске Калужской области. Проект по ней нужно было выполнить в кратчайшие сроки, чтобы заказчик успел вступить в федеральную программу, по которой этот объект сейчас финансируется.

– Какие планы строите на ближайшее будущее?

– Для нашей страны и региона сейчас актуален переход на BIM-проектирование, когда программа позволяет вычертить проект в 3D-объеме. Мы пока используем его не во всех проектах, и еще не все наши специалисты его освоили. В ближайшее время будем работать над тем, чтобы в нашей фирме это стало стандартом.

Что еще планируем? Расти дальше, развиваться, усиливать наш коллектив количественно и качественно. Будем брать более серьезные проекты и расширять географию присутствия. На этот год заказы сформированы, надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество как с уже имеющимися заказчиками, так и с новыми.

"TECHNOLOGY" LLC: building design accurately, efficiently, on time



Соучредитель нашей компании
Лысенко Александр Викторович

Construction is one of the fields of human activity, which is important at all times. No wonder, this market is full of offers of construction organizations that provide certain services. However, only the best of them are able to perform work efficiently and on time. One of such companies, LLC "Technology" from Bryansk, develops design specifications and estimates. The company has been successfully implementing projects in the region and in more remote regions for eight years. Elena Nikolaevna Lysenko, the director of Technology LLC, will tell us about the history of the company, the reasons for its success and its achievements.

- Elena Nikolaevna, why did you decide to engage in work exactly in this field?

- It all started in 2006. At that time our main activity was the development of estimate documentation and the promotion of software for construction estimators. For eight years we have evolutionally grown to the implementation of project and construction activities. When we realized that we had gained experience in one type of project work, we proceeded to the next one. I want to note right away that without competent specialists it is simply meaningless to engage in the design of construction of facilities. We recruited and taught those specialists for more than one year. At first we formed a staff of designers, then we received admissions of the Association of self-regulating organizations for design work. And when all the conditions were fulfilled - there are people, there are admissions - we took part in the first competition in 2014.

The services that we have been providing since 2006 were extremely in demand at that time as they were largely concerned with the implementation of software in construction, in particular, the Grand Smeta program. Before that, there was an era of calculators and we came up with a full-fledged program for estimators, we gave them a calculation tool, which today in our country is used by 7 out of 10 specialists in

this field. We have always been and remain the only representatives of the designer of this program in the Bryansk region.

- To what extent were your services in demand when your company just appeared? What was the situation in the market for services then and what is it now?

- As for the design, there is a delicate moment here, it is in demand only when construction is actively underway and, accordingly, when developers need it. When there is no construction boom and the pace of construction slows down, which is observed after 2014, project designers fade away. Now the majority of design organizations do not have the necessary number of orders to ensure the work for their team, they cannot support it, so the staff of designers is simply not in demand. In the Bryansk region the volume of orders for design has fallen sharply, so the competition is fierce.

- How do you manage to circumvent such difficulties?

- Only by the competent formation of order portfolio. When we could reduce the price of work, we did it only upon condition that it was justifiable and reasonable. Now we are not ready to go this way because we physically can not work below self-cost level. We find a way out of the situation due

to the development of new markets. We are entering other regions where competition is not so high or the types of work are in great demand, but local performers are not always found. So, we work in Vladimir, Ryazan, Smolensk, Kaluga, in the Moscow region, in remote regions. For us it means, of course, an increase in the cost of these objects' implementation, but at the same time we are provided with work.

Another undeniable advantage is that we clearly realize that we will fulfill any contract on time. It happens that the customer sets a very short term for the execution of design work. We always specify it, we study the technical task, we compare it with our strengths and possibilities.

- Was it difficult to form a team? How relevant for you is the problem of staff selection and turnover?

- Honestly, it was not easy and it also was an evolutionary work. We have not recruited the current staff at once, since initially there wasn't much work.

The main thing in our profession is the level of qualification, experience and professionalism of the employees, who perform this work. And now we have a good team. Most employees have a great work experience and documents confirming their qualification. We constantly conduct

re-assessment, training of employees including major executives and we invite specialists from Moscow State University to seminars and management trainings. When a new object or type of work appears, we attract a specialist, who is strong in this sphere. And we do not consider everyone massively, but we make sure that it is a person is with good recommendations or we find an employee via personal contacts. I personally conduct an interview with each of the designers.

We have no turnover. We have a trial period of 2 months, set to clearly understand whether an employee is suitable for us or not. It is possible to determine the skill level of the designer by the way he develops a rough drawing, to what extent the drawing is correct, neat and competent. Employees leave us in two cases - either for some personal reasons or on our initiative if the behavior of the employee is unacceptable. But these are rare phenomena.

commissioning stage regardless of distances and we do it even more carefully when the author's supervision function is specified in the contract. Then we regularly visit the construction site, check the compliance of the design decisions carried out in practice.

- How did you manage to win the attention and loyalty of customers from other regions?

- Largely due to good recommendations. Budget customers advise private investors to contact us. So, we performed well on one of the budget objects when we developed a project of linking a school in the Kaluga region, and the budget customer recommended us to a large construction company. They turned to us, also with the school project and for more than a year we have been working together on the integrated development of the territory in the Kaluga region. Since last year we together with the customer have been implementing complex

- What are the most important achievements over the years of activity? What are your projects?

- I think that the most important achievement is our team of professionals. I am absolutely sure in it.

If we talk about projects it is more difficult to highlight something most significant. For example, how can we compare a new house construction project with a roof heavy overhaul? Both are important. How to determine what is more significant based on the cost of contracts or the type of work performed? We have designed more than 530 objects for the overhaul of residential buildings, in which people with different incomes live. Acting on their own, they could never put in order the facades and roofs of those houses as well as repair the engineering systems. Is it important or not? I think it is very important. We developed the projects for other socially significant objects, for example, for the construction of a school for 1,000 places in the city of Borovsk, Kaluga Re-



Концепция комплексного освоения территории жилого микрорайона №1 Заовражье в городе Обнинске Калужской области. Именно там мы сейчас проектируем жилые дома с подземным паркингом и реализуем проект "Двор без машин", о котором рассказываем в статье.

- How do you build relationships with customers?

- We are in close contact and strive to trust each other. It happens sometimes that an object is put up for bidding, but nobody takes this order, then customers call us and ask to take part in the auction and execute it. Sometimes the cost of work is understated and understanding their costs other designers refuse to carry them out. Then they also ask us and we do it in order to build trust-based relationship with the clients.

And we do not let down our customers. It happens that in the process of construction or major capital works it is necessary to replace materials, equipment or it is necessary to provide additional work. Then we quickly reconsider the engineering solution, draw up and turn hand to work. That is, we do not abandon our customers no matter what happens. We accompany them to the object

objects concerning the design of monolithic houses with varying number of storeys, underground parking within the concept of "The yard without cars". Currently, several objects have already been designed.

At the same time, I would like to note that in the new construction all the layouts are individual, not just copyright, but thought out up to a centimeter. Actually, every object during construction is unique. We closely interacted with the sales department, marketers, architect and we developed layouts that will be sold in the years to come. The object in the city of Obninsk will be commissioned in two years and during this time it should not become obsolete. We took into account all the needs - from the organization of the entire territory in the neighborhood to the arrangement of furniture in each apartment so that people would like to live there.

The project had to be completed as soon as possible in order for the customer to join the federal program under which this facility is now funded.

- What are your plans for the near future?

- The transition to BIM-design is now relevant for our country and the region when the program allows you to draw a project in 3D-volume. We still do not use it in all projects and not all of our specialists have mastered it. In the near future we will work on it to ensure that it becomes a standard in our company.

What else do we plan? To grow further, to develop, to strengthen our team quantitatively and qualitatively. We will take more serious projects and expand the geography of our presence. Orders have been formed for this year, we hope for further fruitful cooperation with both the existing customers and new ones.

Ulyana Kukhtina

Технологии развития

Нижегородская область имеет большой инвестиционный потенциал для бизнеса. Ее расположение позволяет обеспечивать сотрудничество с ведущими регионами, а законодательство – оптимальные условия развития. Этому способствует и Торгово-промышленная палата Нижегородской области, которая не раз выступала с инициативами, давая власти услышать предпринимателей. Не так давно и в самой ТПП произошли изменения – был назначен новый генеральный директор. Russian Business Guide пообщался с Иваном Разуваевым о тех тонкостях, с которыми сталкивается малый и средний бизнес на нижегородской земле.



– Расскажите, как работает торгово-промышленная палата?

– ТПП – это уже сформировавшаяся система поддержки бизнеса, представления его интересов. Если брать зарубежный опыт, то во многих странах членство в торгово-промышленной палате обязательно. Это маркер деловой репутации, поскольку, вступая в палату, предприятие проходит проверку на благонадежность.

– В чем вы видите уникальные возможности ТПП вашего региона для достижения основных экономических целей России?

– Вся система ТПП и наша в частности организована как площадка для диалога бизнеса и власти, где на данный момент проходят регулярные встречи с представителями государственных, контрольно-надзорных органов и муниципалитетов. В рамках мероприятий руководители бизнеса и предприятий имеют возможность задать напрямую интересующие их вопросы. Благодаря налаженному взаимодействию со всеми государственными органами, ТПП может оказывать поддержку предприятиям. Сейчас будет вводиться полное проектное сопровождение предпринимателей, то есть для реализации проекта они могут обратиться в палату, и для них под

ключ подготовят необходимые документы, обеспечат представительство в случае необходимости, что упростит продвижение их проектов.

– Решение каких проблем, на ваш взгляд, сейчас наиболее приоритетно?

– Именно для крупных промышленных предприятий, заводов, которые сейчас существуют на территории Нижегородской области, одна из острых проблем – диверсификация производства и использование незагруженных мощностей. Большой объем оборудования не используется в полную силу. Остро стоит вопрос перефилирования действующего оборудования перед многими промышленными предприятиями. Также прорабатывается вопрос о возможности выделения на основе взаимовыгодного сотрудничества малому и среднему предпринимательству мощностей, которые сейчас не используются в полной мере.

– Какие болевые точки существуют у нижегородского бизнеса?

– Болевых точек много, все они распределены по отраслевому признаку. Например, проблема нестационарной торговли, которая затрагивает малый и микробизнес, возникла в связи с тем, что не было четких правил игры, стабильного нормативного регулирования. Совместными усилиями с администрацией города был разработан новый регламент, оказание услуг перевели в электронный вид. Сейчас заявки подаются через многофункциональные центры, что сокращает срок по некоторым административным процедурам с 45 дней до 15. Состав документов оптимизирован, теперь не требуются материалы, которые муниципалитет может запросить самостоятельно в налоговой или в рамках межведомственного взаимодействия. Новый регламент начал реализовываться с 1 марта 2019 года, и по результатам двух месяцев работы районных комиссий был выявлен ряд проблем. В настоящее время администрацией Нижнего Новгорода разрабатываются поправки к нему, свои предложения наряду с НРО «Опора России» и Уполномоченным по защите прав предпринимателей в регионе представила

и Торгово-промышленная палата Нижегородской области.

– С какими законодательными инициативами вы планируете выйти в ближайшее время?

– Постановлением Правительства РФ были введены субсидии для предприятий-экспортеров, субсидии на транспортировку грузов. В нем не было уточнения, что субсидии предоставляются только российским компаниям или транспортщикам, в связи с чем мы направили это обращение в ТПП РФ, где сейчас готовится соответствующая инициатива в Министерство промышленности и торговли РФ.

По-прежнему много острых вопросов существует в сфере автомобильных грузоперевозок. На постоянной основе ТПП НО мониторит проблемы отрасли. Во многом благодаря нашим усилиям, тем предложениям, которые были сформулированы совместно с бизнесом на профильных мероприятиях общественного комитета по транспорту и экспедированию при палате и направлены в органы госвласти, сделаны первые шаги в исправлении ситуации. В 2018 году Министерство транспорта Российской Федерации выпустило приказ, который позволил регламентировать процедуру и обеспечить понятные и прозрачные правила игры для грузоперевозчиков, в частности, требования к документам, оперативное информирование водителей и владельцев грузового автотранспорта о нарушениях. В этом направлении еще много работы. ТПП НО будет продолжать взаимодействие с бизнесом и органами власти для дальнейшей стабилизации ситуации.

– Сейчас государство увеличивает налоговую нагрузку на бизнес, особенно на малый. Как вернуть нагрузку в правовое поле?

– Деятельность большинства контрольно-надзорных органов направлена на поиск и привлечение к ответственности тех лиц, которые ведут незаконную предпринимательскую деятельность. Наше мнение о том, что нужно разрабатывать меры по стимулированию перехода серого и теневого сектора в легальный бизнес, было поддержано на региональном и муниципальном уровнях. На федеральном уровне первым шагом в решении проблемы стало введение упрощенной системы для самозанятых, то есть пониженной налоговой ставки. Существует национальный проект по малому и среднему предпринимательству, где данные меры косвенно закреплены. К ним относятся расширение кредитного портфеля, увеличение доли закупок у малого и среднего бизнеса, расширение кооперации с крупными предприятиями. ТПП НО ведется работа в этом направлении и будет продолжена в будущем.



DEVELOPMENT TECHNOLOGIES

The Nizhny Novgorod region has a large investment potential for business. Its location allows for cooperation with leading regions, and legislation provides optimal conditions for development. This is also facilitated by the Nizhny Novgorod region Chamber of Commerce and Industry (NN CCI), which has repeatedly taken initiatives to give authorities the opportunity to hear entrepreneurs. Not long ago, there were changes in the CCI itself – a new CEO was appointed. Russian Business Guide talked with Ivan Razuvaev about the intricacies that SMEs in Nizhny Novgorod face.

— **Tell us how does the Chamber of Commerce work?**

— The CCI is an already established system of business support, representing its interests. If you take foreign experience, in many countries membership in the Chamber of Commerce is mandatory. This is a marker of goodwill, because by joining the chamber, the company is tested for reliability.

— **What do you see as the unique opportunities of the CCI of your region to achieve the main economic goals of Russia?**

— The entire CCI system, and our Chamber in particular, is organized as a platform for dialogue between business and government, where regular meetings with representatives of government, regulatory and supervisory bodies and municipalities take place regularly. As part of the event, business leaders and enterprises have the opportunity to ask their questions directly. Thanks to the well-established cooperation with all government agencies, the CCI can provide support to enterprises. Now complete project support of entrepreneurs will be introduced, that is, for the implementation of the project, they can turn to the Chamber and we will prepare the necessary documents for them on a turnkey basis, provide representation if necessary, which will simplify the promotion of their projects.

— **Solution of what problems, in your opinion, is now the highest priority?**

— One of the most acute problems for large industrial enterprises, factories that now exist in the territory of the Nizhny Novgorod region, is the diversification of production and the use of non-loaded capacities. A large amount of equipment is not used at full capacity. Many industrial enterprises have an acute problem of reorientation of existing equipment. The issue of the possibility of allocating capacities on the basis of mutually beneficial cooperation to small and medium-

sized businesses, which are currently not fully utilized, is also being worked out.

— **What are the pain points of Nizhny Novgorod's business?**

— There are a lot of pain points, all of them are distributed according to an industry basis. For example, the problem of non-stationary trade, which affects the small and microbusiness, arose due to the fact that there were no clear rules of the game, no stable regulatory framework. Together with the city administration, a new regulation was developed, the provision of services was transferred to an electronic form. Now applications are filed through multifunctional centers, which shorten the term for some administrative procedures from 45 to 15 days. The composition of documents is optimized, now materials that the municipality can request independently in tax authorities or within the framework of interagency cooperation are not required. The new regulations started to act from March 1, 2019 and a number of problems were identified based on the results of two months of work of the district commissions. At present, the administration of Nizhny Novgorod is developing amendments to it, along with the NRO Opora Russia and the Commissioner for the Protection of the Rights of Entrepreneurs in the Region, the Nizhny Novgorod Region Chamber of Commerce has submitted its proposals.

— **What legislative initiatives are you planning to come up with in the near future?**

— A decree of the Government of the Russian Federation introduced subsidies for exporters, subsidies for the transportation of goods. It did not clarify that the subsidies are provided only to Russian companies or transporters, in connection with which we sent this appeal to the CCI of Russia, where the relevant initiative is now being prepared

to the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

There are still a lot of acute issues in the field of road transport. On an ongoing basis, the NN CCI monitors the problems of the industry. Largely due to our efforts the first steps have been taken to remedy the situation with the proposals that were formulated jointly with the business at the relevant events of the public Committee on Transport and Forwarding under the Chamber and sent to the state authorities. In 2018, the Ministry of Transport of the Russian Federation issued an order that allowed regulating the procedure and ensuring clear and transparent rules for the carriers, in particular requirements for documents, promptly informing drivers and owners of trucks of violations. There is still a lot of work in this direction. The NN CCI will continue to interact with business and authorities to further stabilize the situation.

— **Now the state is increasing the tax burden on business, especially on a small one. How to return it to the legal field?**

— Activity of the majority of control and supervisory bodies is aimed at finding and bringing to justice those who conduct illegal business activities. Our view that it is necessary to develop measures to stimulate the transition of the gray and shadow sectors into legal business was supported at the regional and municipal levels. At the federal level, the first step in solving the problem was the introduction of a simplified system for the self-employed, that is, a reduced tax rate. There is a national project on small and medium enterprises, where these measures are indirectly fixed. These include expanding the loan portfolio, increasing the share of purchases from small and medium businesses, expanding cooperation with large enterprises. The NN CCI is working in this direction and will continue in the future.

Тимур Халитов:

«Корпорация развития берет на себя ответственность за инвестиционные проекты от переговоров до их полного запуска»



Исторически сложилось так, что Нижний Новгород во многом благодаря знаменитой Нижегородской ярмарке всегда считался центром всероссийской и международной торговли. Сейчас это регион, где активно развивается машиностроение, аграрное производство, высокие технологии. Благодаря удачному месту расположения, хорошей логистике и открытости правительства, Нижегородская область остается очень привлекательной для международных инвесторов. В регионе создана Корпорация развития Нижегородской области, которая сконцентрирована на эффективной работе с инвесторами по принципу «одного окна». И несмотря на то, что этот институт развития бизнеса появился сравнительно недавно, сделано уже немало, есть результаты, которыми можно гордиться. О приоритетных направлениях работы, главных задачах Корпорации и самых значимых инвестиционных проектах – в интервью с генеральным директором Корпорации развития Тимуром Халитовым.

– Для начала расскажите, пожалуйста, немного подробнее о регионе и его потенциале. Как вы в целом оцениваете развитие региона? Какие сильные стороны можете отметить?

– Современная Нижегородская область – территория экономического и геополитического развития России. Сам регион – очень сконцентрированный с точки зрения различных направлений экономики и промышленности. Здесь богатейшее историческое наследие и большой потенциал для развития. Все ресурсы для этого имеются.

Наш город – это крупный транспортный узел. Широкая сеть водных, железнодорожных, автомобильных магистралей обеспечивает нашим компаниям надежную связь с потребителями.

В радиусе 1000 километров находится 8 крупнейших российских городов и проживает порядка 84 миллионов человек. С учетом близлежащих территорий потребительский рынок Нижегородской области является одним из самых концентрированных и массовых в России.

Сильными сторонами региона является высокоразвитая промышленность, которая формирует емкие рынки. В Нижегородской области более 600 крупных и средних предприятий, и потенциальный инвестор может найти поставщиков высококачественной продукции практически в любой сфере. Кроме того, в структуре

промышленности региона преобладают обрабатывающие производства (порядка 90%), такие как нефтепереработка, металлургия, автопром, химическая промышленность, благодаря чему экономика Нижегородской области показывает слабую зависимость от сырьевых рынков.

Среди плюсов также можно отметить кадровый ресурс, развитость информационной и технологической сферы. У нас одна из самых крупных в Российской Федерации систем образования. Здесь сконцентрировано порядка 100 научно-исследовательских организаций, что позволяет области занимать 4 место в России по числу специалистов, занятых в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. По величине образовательного потенциала наша область входит в первую пятерку регионов России.

Наш регион является уникальным с точки зрения IT-потенциала. Он занимает 4 место в стране по экспорту программного обеспечения. У нас находятся офисы крупнейших мировых компаний, таких как Intel, которые разрабатывают технологии нового поколения. Кроме того, IT-сфера сейчас является кросс-функциональной, развитие цифровой экономики является одним из главных приоритетов не только региональной, но и федеральной повестки. Поэтому данное направление может обеспечить области лидерство во многих отраслях экономики.

В регионе разработана комплексная и самая известная в России система ресурсных центров. При поддержке региона создано 30 центров, осуществляющих подготовку более 13 тыс. рабочих в год под непосредственные потребности вновь открываемых производств. К 2020 году количество ресурсных центров увеличится до 35.

Размещая свое производство в Нижегородской области, инвестор может быть уверен, что на предприятие придут подготовленные работники, адаптированные к требованиям необходимой корпоративной культуры, способные достигнуть высокой производительности труда и выпускать продукцию на уровне международных стандартов.

– Как в регионе обстоят дела с привлечением инвесторов? Есть ли интерес к региону у зарубежных инвесторов? И что вы можете сказать про региональную законодательную базу по работе с ними?

– Российский рынок в целом предлагает значительно меньшие затраты на создание и ведение бизнеса в регионе, которые включают в себя в том числе затраты на энергоресурсы и рабочую силу.

С учетом множества уникальных конкурентных преимуществ, о которых мы говорили выше, наш регион представляет огромный интерес для инвесторов. И не-

смотря на непростую обстановку на международной арене, интерес со стороны европейских инвесторов не снижается, а только возрастает. Обращения поступают почти ежедневно, в том числе из стран Европы и Азии. Мы активно работаем со странами СНГ и БРИКС, в частности с КНР.

В ближайшие годы мы ожидаем реализацию новых проектов, в том числе с иностранным участием.

Мы готовы работать во всех направлениях и всем инвесторам рады, не только иностранным, но и российским.

Законодательство Нижегородской области полностью отвечает интересам инвестора, и оно является одним из лучших в России. Оно предоставляет инвестору множество возможностей и мер поддержки – как финансовых, так и нефинансовых. Законодательная база – один из важнейших критериев для инвестора по принятию решения. Но это не значит, что мы останавливаемся на достигнутом. Это тот инструмент, который постоянно нужно совершенствовать.

Так, для более оперативной и эффективной работы по реализации инвестиционных проектов на региональном и местном уровнях губернатором Нижегородской области Глебом Никитиным учрежден институт инвестиционных уполномоченных, представляющий органы исполнительной власти, органы местного самоуправления, территориальные органы федеральных органов власти и естественные монополии. Основные цели введения института уполномоченных по инвестициям – обеспечение координации и контроля за ходом реализации инвестиционных проектов.

Работа института инвестиционных уполномоченных позволит сократить сроки согласований и разрешений за счет ежедневного контроля и вовлеченности в проект и, как следствие, существенно снизить временные издержки при реализации проекта.

– Какие отрасли, территории могут стать точками роста нижегородской экономики?

– Нижегородский регион имеет огромный потенциал для развития, и мы заинтересованы в том, чтобы накопленный позитивный опыт в сфере инвестиционной деятельности был использован для дальнейшего развития региона. Поэтому мы хотим задействовать все доступные инструменты, которые в настоящее время доступны на федеральном и региональном уровнях.

Так, например, в настоящее время Корпорацией прорабатывается вопрос создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа. Она будет состоять из нескольких площадок, расположенных в разных муниципальных районах области, одними из которых ста-

нут территория завода «Красное Сормово» и территория промпарка «Дзержинск-Восточный».

Особая экономическая зона будет наделена специальным юридическим статусом, который даст её резидентам уникальный комплекс налоговых льгот, который позволит сделать проект более эффективным. И, кроме того, эта ОЭЗ – это готовые площадки с полностью подведенной инфраструктурой. По оценке экспертов, издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ в среднем на 30% ниже.

Если говорить об отраслях, то в регионе есть просто огромный потенциал логистики. Если мы разовьем логистику, предприятиям будет гораздо легче работать.

Следующее знаковое направление – это химия. В Дзержинске прекрасный задел в этом направлении, и нужно это использовать.



– Расскажите подробнее о Корпорации. В чем вообще заключается суть её работы? Какие существуют направления деятельности в Корпорации?

– Корпорация развития Нижегородской области – специализированная организация по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

Наша деятельность направлена на повышение уровня социально-экономического развития Нижегородской области за счет привлечения в регион российских и иностранных инвестиций, формирования положительного инвестиционного имиджа, содействия реализации инвестиционных проектов на территории региона.

Среди приоритетных направлений деятельности Корпорации: сопровождение инвесторов на всех стадиях реализации инвестиционного проекта; содействие в разработке проекта, бизнес-планирование; подбор площадок и вариантов размещения под требования проекта; привлечение дополнительных финансовых ресурсов; содействие в поиске партнеров и рынков сбыта; развитие инвестиционной инфраструктуры; подготовка информационно-аналитических материалов под запрос инвестора.

Среди задач Корпорации развития – наладить связь между институтами власти

и предпринимательским сообществом, а также снизить издержки инвестора при создании предприятия, не только материальные, но и временные.

Работа Корпорации нацелена на определение ключевых точек роста экономики региона и создание банка «готовых» проектов с проработанными условиями в соответствии со стратегическими приоритетами, что позволит организовать целевой поиск инвесторов. Обеспечивая единую «точку входа» для российских и зарубежных инвесторов, Корпорация осуществляет работу по принципу «одного окна», позволяя компаниям получить всю необходимую информацию о возможных мерах поддержки, обратиться за содействием в решении возникающих вопросов и привлечении дополнительного финансирования, снизить издержки инвестора при создании предприятия как временные, так и финансовые. Таким образом, Корпорация берет на себя ответственность за инвестиционные проекты от переговоров до их полного запуска, и по любому вопросу инвестор может обращаться именно к нам.

Перед Корпорацией стоят важные задачи по комплексному совершенствованию инвестиционного климата в регионе, активизации работы с инвесторами и выстраиванию отлаженных, четких механизмов взаимодействия, в том числе с органами власти всех уровней.

– Сколько инвестпроектов сегодня в портфеле Корпорации?

– Учитывая профиль региона, основной портфель проектов связан с промышленным направлением. Однако среди сопровождаемых Корпорацией присутствуют крупные сельскохозяйственные проекты, а также проекты сферы высоких технологий.

На сегодняшний день Корпорацией ведётся работа более чем по 70 инвестиционным проектам – уже реализующимся или находящимся в стадии подбора земельных участков. Совокупный объём инвестиций по данным проектам составляет более 130 миллиардов рублей. Их реализация позволит создать порядка 13 тысяч рабочих мест.

Также хочу отметить, что в 2019 году будут реализованы 4 инвестиционных проекта, сопровождаемые Корпорацией развития Нижегородской области на общую сумму инвестиций 5,2 млрд рублей. Это свиноводческий комплекс ООО «ННПП-2», промышленный комплекс по производству подвижных ограждающих конструкций ООО «Ин Парк-Нижегород», производство по глубокой переработке древесины ООО «Восток», строительство 2, 3 и 4 модуля в рамках реализации проекта по созданию модульного центра обработки данных ПАО «МТС». По итогам реализации этих проектов будет создано 406 рабочих мест.



Historically, Nizhny Novgorod, thanks to the famous Nizhny Novgorod Fair, has always been considered the center of all-Russian and international trade. Now it is a region where machine building, agricultural production, and high technologies are actively developing. Due to the favourable location, good logistics and openness of the government, the Nizhny Novgorod region remains very attractive for international investors. The Nizhny Novgorod Region Development Corporation, which is focused on effective work with investors on the principle of «single window», was created in the region. And despite the fact that this business development institute has appeared relatively recently, quite a lot has already been done, there are results to be proud of. On the priority areas of work, the main tasks of the Corporation and the most significant investment projects in an interview with the Director General of the Development Corporation Timur Khalitov.

Timur Khalitov: “Development Corporation takes responsibility for investment projects from negotiations to their full launch”

– *First, please tell us a little more about the region and its potential. What is your general view over the region’s development? What strengths can you highlight?*

– The modern Nizhny Novgorod region is the territory of Russia’s economic and geopolitical development. The region itself is very concentrated in terms of various areas of the economy and industry. There is the richest historical heritage and great potential for development. All resources for this are available.

Our city is a major transport hub. A wide network of water, rail and road ways provides our companies with reliable communication with consumers.

Within a radius of 1000 kilometers there are 8 large Russian cities and about 84 million people. Taking into account the nearby territories, the consumer market of the Nizhny Novgorod region is one of the most concentrated and widespread in Russia.

The advantage of the region is highly developed industry, which forms capacious markets. In the Nizhny Novgorod region more than 600 large and medium-sized enterprises and potential investors can find suppliers of high-quality products in almost every industry. In addition, the manufacturing industry of the region is dominated by processing enterprises (about

90%), such as oil refining, metallurgy, auto industry, chemical industry, due to which the economy of the Nizhny Novgorod region shows low dependence on commodity markets.

Human resources, the development of the information and technological sphere can be noted among the advantages. We have one of the largest education systems in the Russian Federation. About 100 research organizations are concentrated here, which allows the region to occupy the 4th place in Russia in the number of specialists engaged in research and development projects. Our region is among the top five regions of Russia in terms of the size of educational potential.

Our region is unique in terms of IT potential. Our region takes the 4th place in the country for the export of software. We have offices of the world’s largest companies, such as Intel, which are developing new generation technologies. In addition, the IT sector is now cross-functional, the development of the digital economy is one of the main priorities of not only the regional, but also the federal agenda. Therefore, this area can provide leadership for the region in many sectors of the economy.

The region has developed a comprehensive and most famous system of resource centers in Russia. With the support of the region,

30 centers have been established that train more than 13,000 workers a year under the immediate needs of newly opened industries. The number of resource centers will increase to 35 by 2020.

Placing its production in the Nizhny Novgorod region, the investor can be confident that the company will have trained workers, adapted to the requirements of the necessary corporate culture, able to achieve high productivity and create products at the level of international standards.

– *What is the situation with attracting investors in the region? Do foreign investors have interest in the region? And what can you say about the regional legislative framework for working with them?*

– The Russian market as a whole offers significantly lower costs for building and running a business in the region, which include, among other things, the costs of energy and labor.

Given the many unique competitive advantages, which we discussed above, our region is of great interest to investors. And despite the difficult situation in the international arena, interest from European investors is not decreasing, but only increasing. Appeals are received almost daily, including from Europe and Asia. We

are actively working with the countries of the CIS and BRICS, in particular with the PRC.

In the coming years, we expect the implementation of new projects, including those with foreign participation.

We are ready to work in all directions and all investors are welcome, not only foreign, but also Russian.

The legislation of the Nizhny Novgorod region fully meets the interests of the investor, and it is one of the best in Russia. It provides the investor with many opportunities and support measures, both financial and non-financial. The legislative framework is one of the most important criteria for an investor to make a decision. But this does not mean that we stop on our laurels. This is the tool that constantly needs to be improved.

Thus, for more efficient and effective work on the implementation of investment projects at the regional and local levels, Governor of the Nizhny Novgorod region Gleb Nikitin established the institute of investment commissioners representing the executive authorities, local government bodies, territorial federal authorities and natural monopolies. The main objectives of introducing the institution of investment commissioners are to ensure coordination and control over the implementation of investment projects.

The work of the institution of investment commissioners will reduce the time of approvals and permits through daily monitoring and involvement in the project and, as a result, significantly reduce the time costs during the implementation of the project.

- What industries, territories can become growth points of the Nizhny Novgorod economy?

- The Nizhny Novgorod region has great potential for development, and we are interested in the accumulated positive experience in the field of investment activity being used for the further development of the region. Therefore, we want to use all available tools that are currently available at the federal and regional levels.

For example, at present, the Corporation is working on the issue of creating a special economic zone of an industrial-production type. It will consist of several sites located in different municipal districts of the region, one of which will be the territory of the Krasnoye Sormovo plant and the territory of the Dzerzhinsk-Vostochny industrial park.

The special economic zone will be endowed with a special legal status, which will give its residents a unique set of tax incentives that will make the project more efficient. And besides, the special economic zones are ready sites with fully supplied infrastructure. According to experts, the costs of investors in the implementation of projects in the SEZ are on average 30% lower.



If we talk about industries, then there is simply a huge logistics potential in the region. If we develop logistics, it will be much easier for enterprises to operate.

The next significant area is chemistry. There is a wonderful potential in this direction in Dzerzhinsk and you need to use it.

- Tell us a little more about the Corporation. What is the essence of its work? What are the activities of the Corporation?

- The Nizhny Novgorod Region Development Corporation is a specialized organization for attracting investments and working with investors.

Our activities are aimed at increasing the level of social and economic development of the Nizhny Novgorod region by attracting Russian and foreign investments in the region, creating a positive investment image, and facilitating the implementation of investment projects in the region.

Among the priority areas of the Corporation's activities are: support for investors at all stages of the investment project implementation; assistance in project development, business planning; selection of sites and placement options for the project requirements; attraction of additional financial resources; assistance in finding partners and markets; development of investment infrastructure; preparation of information and analytical materials on request of the investor.

The objectives of the Development Corporation include the establishment of a connection between the institutions of government and the business community, as well as the reduction of the investor's costs in setting up an enterprise, not only material but also temporary.

The work of the Corporation is aimed at identifying key points of economic growth in the region and creating a bank of "ready-made" projects with well-developed conditions in accordance with strategic priorities, which will allow organizing a targeted search for investors. Providing a single "entry point" for Russian and foreign investors,

the Corporation works on the principle of "single window", allowing companies to get all the necessary information about possible support measures, to seek assistance in resolving emerging issues and attracting additional funding, to reduce investor costs in creating enterprises, both temporary and financial. Thus, the Corporation assumes responsibility for investment projects from negotiations to full launch of projects, and an investor can turn to us with any question.

The Corporation faces important tasks for the comprehensive improvement of the investment climate in the region, the intensification of work with investors and the building of well-established, well-defined mechanisms of interaction, including with government bodies of all levels.

- How many investment projects do you have in the portfolio of the Corporation today?

- Given the profile of the region, the main portfolio of projects is related to the industrial sector. However, among those accompanied by the Corporation there are large agricultural projects, as well as high-tech projects.

Today, the Corporation is working on more than 70 investment projects – already implemented or in the stage of selection of land plots. The total investment in these projects is more than 130 billion rubles. Their implementation will create about 13 thousand jobs.

I also want to note that in 2019 4 investment projects accompanied by the Nizhny Novgorod Region Development Corporation for a total investment of 5.2 billion rubles will be implemented. This is the pig-breeding complex of NNPP-2 LLC, the industrial complex for the production of mobile enclosing structures of In Park – Nizhny Novgorod LLC, the production of advanced wood processing of Vostok LLC, construction of 2nd, 3rd and 4th modules as part of the project to create a modular data processing center of MTS PJSC. As a result of these projects, 406 jobs will be created.

КОМПАНИЯ «РУСАГРО»: участник ВЭД высокого статуса



В наше время стремительно развивающегося рынка многие российские компании занимаются международной торговлей и экспедированием. Именно в этой отрасли, несмотря на ее возраст и размер, участники демонстрируют большой потенциал и все более качественный сервис в предоставлении услуг клиентам. Что характерно, компании могут быть относительно небольшими или огромными, иметь штаб-квартиру в самом центре Москвы или в регионах, и, несмотря ни на что, одинаково успешно вести свою деятельность. О таком представителе отрасли из Нижнего Новгорода, компании «Русагро», говорим с ее руководителем Виталием Музычуком.

– Как можно кратко охарактеризовать внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) в России сегодня? Каковы ее особенности?

– ВЭД был, есть и всегда будет. Для государства и компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, это один из главных источников пополнения бюджета и, соответственно, важнейший инструмент регулирования экономических процессов.

Сегодня состояние ВЭД в России отражает глобальные изменения в мировой политике и экономике. Международная торговля настолько вошла в нашу повседневную жизнь, что мы уже не представляем её истинный масштаб. Мы привыкли видеть на полках широчайший ассортимент товаров, а если чего-то нет, то всегда под рукой смартфон с приложением интернет-магазина. За последние 10-12 лет рынок получил совершенно новые способы продажи товаров и методы их продвижения, изменилась сама культура потребления. Соответственно, изменились и требования к внешнеторговым и логистическим компаниям.

Государство, в свою очередь, принимает серьёзные меры для поддержания экспорта. Это понятная и правильная стратегия. Но и без импорта нам тоже никуда. Добавим сюда фактор влияния санкционной политики. Баланс рынка всегда находится между конкуренцией и правильной расстановкой акцентов господдержки. А бизнес, какой бы формы он ни был, всегда подстраивается под новые условия, если хватает сил и опыта.

– Как ваша компания присутствует в этом сегменте рынка?

– Наша компания несколько лет занимается внешнеэкономической деятельностью (это торговля, транспортно-экспедиционные услуги). Мы выстраиваем стратегию работы, исходя из запросов наших клиентов, которые и дают наглядное представление о происходящих на внутреннем и внешнем рынках процессах. Конкуренция на рынке услуг ВЭД велика. Клиентам важна скорость, стоимость и общее качество сервиса.

Учитывая потребности рынка и новые тенденции в развитии международных

торговых отношений, мы пришли к пониманию, что необходимо не просто улучшать сервис, а соблюдать высокие стандарты и гарантии при работе не только с клиентами, но и с государством. Следование этому вектору развития принесло свои плоды, в ноябре 2018 года наша компания получила статус уполномоченного экономического оператора (УЭО). Во всем мире это особая категория участника ВЭД, в нее попадают лишь те организации, которые строго соответствуют международным стандартам безопасности системы поставок товаров и подтверждают свой высокий статус участника ВЭД на международной арене.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом статусе.

– Для большинства компаний этот статус ничего не значит, если только они не являются специалистами в международной торговле. Особую категорию (статус оператора) участник ВЭД получает после официального подтверждения, что он соблюдает жесткие требования таможенных органов. Это и обеспечение уплаты таможенных пошлин и налогов в один миллион евро, и соблюдение абсолютной налоговой прозрачности, и соответствие стандартам безопасности в компании.

Благодаря следованию высоким стандартам контроля перемещаемых товаров уполномоченный экономический оператор получает существенные привилегии в работе. Данный статус освобождает нас от ограничений, установленных для других участников ВЭД, существенно сокращает транспортные, коммерческие расходы, временные издержки при осуществлении таможенных операций.

– И как на практике выглядит эта оптимизация?

– Если перевести это в область практического применения, то выглядит это следующим образом: наши таможенные органы рассматривают товары, поступающие из-за границы в адрес УЭО, как товары со значительно меньшим риском. Это, в свою очередь, значительно сокращает время таможенного оформления. А любой бизнесмен скажет, что экономленное время – это сэкономленные деньги.

– Но ведь есть и другие операторы, таможенные брокеры, логистические компании. Что дает вам надежду на победу в борьбе с конкурентами?

– Сегодня более двухсот компаний в России имеют такой статус. Более половины из них – это производственные предприятия. Им данный статус важен для бесперебойной поставки сырья (без задержек) при непрерывном производственном цикле. Другие операторы ведут работу довольно вяло. У них есть привилегии, но высока и ответственность – даже за малейшие нарушения в сфере таможенного законодательства. Многие компании-участники внешнеэкономической деятельности вообще рассматривают статус УЭО скептически.

Для нас, еще раз повторюсь, выбор получения такого статуса – стратегический. Чтобы работать долго и успешно, необходимо завоевать доверие как рынка, так и государства.

Кроме того, мы занимаемся транспортно-экспедиционным обслуживанием, консалтингом в сфере ВЭД, а не просто выступаем как торгующая организация. Наша работа направлена на крупные промышленные и логистические центры России. Поэтому мы работаем в Нижегородском регионе, имеем филиалы в Москве и Новороссийске. Скоро планируем открыть филиал во Владивостоке. География работы обусловлена потоком наших клиентов-покупателей продукции, ну и, конечно, логистической составляющей.

– На что вы рассчитываете в перспективе? Какие плюсы дает ваша деятельность Нижегородскому региону?

– Мы ставим перед собой реальные задачи. Прежде всего – это расширение ассортимента товаров, улучшение сервиса и качества оказания транспортно-экспедиционных услуг. Для региона это существенные налоговые поступления и оптимизация работы для наших клиентов. Важной задачей мы видим усиление экспортного направления. Ведь уполномоченный экономический оператор имеет международный статус. Для иностранных контрагентов мы по умолчанию являемся надежным поставщиком.

Сайт: www.rusagro-nov.com

Ульяна Кухтина



RUSAGRO:
a high-status participant
of foreign economic activity

In our time of rapidly developing market, many Russian companies are engaged in international trade and forwarding. Despite the age and size of this industry, its participants demonstrate great potential and increasingly high-quality level of services to clients. Tellingly, companies can be relatively small or huge, have headquarters in the very center of Moscow or in the regions, and, in spite of everything, they can conduct their business equally successfully. We are talking about such an industry representative from Nizhny Novgorod, the Rusagro company, with its head Vitaly Muzychuk.

- Can you briefly characterize foreign economic activity in Russia today? What are its features?

- It was, it is and always will be. For the state and companies engaged in foreign trade, this is one of the main sources of budget replenishment and, accordingly, the most important tool for regulating economic processes.

Today, the state of foreign economic activity in Russia reflects global changes in world politics and economics. International trade has become so important part of our daily life that we no longer imagine its true scale. We are used to seeing the widest range of goods on the shelves, and if we cannot find something, then there is always a smartphone with an online store application at hand. Over the past 10-12 years, the market has received completely new ways of selling goods and methods of their promotion, the very culture of consumption has changed. Accordingly, the requirements for foreign trade and logistics companies have changed.

The state, in turn, takes serious measures to maintain exports. This is a clear and right strategy. But we need imports either. Add to this the influence of the sanctions policy. The balance of the market is always between competition and the correct placement of state support accents. And business, whatever form it may be, always adapts to new conditions if there is enough strength and experience.

- How is your company present in this market segment?

- Our company has been engaged in foreign economic activity for several years (trade, freight forwarding services). We are building a strategy of work, based on the requests of our customers, which give a visual representation of the processes occurring in the domestic and foreign markets. Competition in the market for foreign trade activities is great. Clients need high speed, optimal cost and overall quality of service.

Taking into account the needs of the market and new trends in the development

of international trade relations, we came to the understanding that it was necessary not only to improve service, but also to observe high standards and guarantees when working not only with clients, but also with the state. Following this vector of development has borne fruit, and in November 2018 our company received the status of an authorized economic operator (AEO). These is a special category of foreign economic activity participants; only those organizations that strictly comply with international safety standards for the supply chain of goods and confirm their high status of foreign economic activity participant in the international arena fall into it.

- Please tell us more about this status.

- This status means nothing for most companies, unless they are specialists in international trade. A company receives the special category (AEO status) after official confirmation that it complies with strict requirements of the customs authorities. This includes ensuring the payment of customs duties and taxes of one million euros, and the observance of absolute tax transparency, and compliance with safety standards in the company.

The authorized economic operator receives significant privileges in the work due to the high standards of control of the transported goods. This status frees us from the restrictions established for other participants of foreign economic activity, significantly reduces transport, commercial expenses, time costs in the implementation of customs operations.

- And what does this optimization look like in practice?

- If we translate this into the realm of practical application, it looks like this: our customs authorities view goods coming from abroad to the AEO as goods with a much lower risk. This, in turn, significantly reduces the time of customs clearance. And any businessman will say that time saved is money saved.

- But there are other operators, customs

brokers, logistics companies. What gives you hope for victory in the fight against competitors?

- Today, more than two hundred companies in Russia have such status. More than half of them are manufacturing enterprises. For them, this status is important for the uninterrupted supply of raw materials (without delays) during a continuous production cycle. Other operators are quite inactive. They have privileges, but responsibility is also high, even for the smallest violations in the sphere of customs legislation. Many companies involved in foreign trade generally consider the status of an AEO to be controversial.

For us, I repeat, the choice of obtaining such a status is a strategic one. You must gain the trust of both the market and the state to work long and successfully.

In addition, we are engaged in forwarding services, consulting in the field of foreign trade, and not just act as a trading organization. Our work is focused on large industrial and logistic centers of Russia. Therefore, we work in the Nizhny Novgorod region, we have branches in Moscow and Novorossiysk. Soon we plan to open a branch in Vladivostok. The geography of work is due to the flow of our customers, buyers of products, and, of course, the logistic component.

- What do you expect in the future? What are the advantages of your activity in the Nizhny Novgorod region?

- We set ourselves real tasks. First of all, it is the expansion of the range of goods, improvement of the service and quality of freight forwarding services. For the region, these are substantial tax revenues and work optimization for our clients. An important task, we see the strengthening of the export direction. After all, the authorized economic operator has international status. For foreign counterparties, we are by default a reliable supplier.

Site: www.rusagro-nov.com

Ulyana Kukhtina



«ТЕПЛОТОР»:

практичная изоляция для труб отопления и ГВС

Нередко жители многоквартирных домов страдают от холода в квартирах и недостаточно горячей воды из-под крана. Причина этого явления известна – трубы ГВС и отопления в подвалах и на чердаках порой полностью или частично лишены теплоизоляции, а если она и имеется, то не выполняет свои функции.

Выход из этой ситуации есть. Компания «Термалтекс» с 2005 года занимается продвижением сверхтонких жидких керамических теплоизоляционных материалов иностранного производства в России, а с 2007 года открыла собственное сертифицированное производство теплоизоляционного материала под торговой маркой «ТЕПЛОТОР» в Нижнем Новгороде. Данный материал имеет консистенцию жидкой сметаны, его может наносить любой, кто умеет обращаться с краской и кистью.

«ТЕПЛОТОР» обладает очень низким коэффициентом теплопроводности, один его миллиметр сохраняет тепло как 50 мм минваты или пенопласта.

На этот материал имеются все необходимые сертификаты, в том числе свидетельство о включении в Реестр новых технологий, оборудования и материалов, применяемых в сфере ЖКХ и строительстве Российской Федерации, а также сертификат соответствия нормам и правилам технической эксплуатации жилищного фонда.

Основными направлениями по теплоизоляции домов являются утепление фасадов домов и наружных оконных откосов и утепление трубопроводов отопления и горячего водоснабжения в подвалах и чердаках жилых домов.

ПРЕИМУЩЕСТВА «ТЕПЛОТОР» ПЕРЕД ТРАДИЦИОННЫМИ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫМИ МАТЕРИАЛАМИ

Нанесенный на трубы, он позволяет снизить потери тепла в трубопроводах и визуально определить места протечек по ржавым потекам, что максимально снижает затраты на ремонт. Ремонт осуществляется путем заваривания мест протечек и нанесения нового слоя «ТЕПЛОТОРА» кистью в месте сварки. При изоляции традиционными материалами небольшой уклон трубы позволяет местам протечек отстоять на десятки метров от места, где вода выходит наружу, что затрудняет их поиск для ремонта и требует полного снятия изоляции, а потом, после ремонта, ее установки на место. «ТЕПЛОТОР» невозможно украсть с трубы, чего нельзя сказать о других видах традиционной теплоизоляции.

Изоляцию вентиляций и задвижек невозможно произвести качественно традиционными материалами, которые поставляются матами или рулонами.

Многие трубы отопления и горячего водоснабжения в подвалах жилых домов крепятся очень близко к стене, полу или потолку, что сильно затрудняет работы по изоляции труб минплитой или ППУ. Изоляцию труб материалом «ТЕПЛОТОР» может произвести любой человек, который умеет обращаться с кистью, что также может снизить расходы в отличие от традиционной изоляции, выполняемой квалифицированными рабочими.

Стоимость материала и работ по изоляции фасадов и трубопроводов ниже стоимости изоляции традиционными материалами, а если сюда приплюсовать и затраты на текущий ремонт труб и фасадов, то стоимость при работе с «ТЕПЛОТОР» будет ниже на 30%.

Компания «Термалтекс» организует для жильцов бесплатное обучение утеплению материалом «ТЕПЛОТОР» труб в подвалах и чердаках собственных жилых домов, а также производит бесплатные теплотехнические расчеты для определения необходимой толщины теплоизоляции.

«Теплотор-Стандарт» применяется для утепления трубопроводов отопления, горячего водоснабжения, работающих в температурном диапазоне от -60°C до +200°C, с предварительной грунтовкой поверхностей из черного металла. Температура поверхности для нанесения – от +10°C до 150°C.

«Теплотор-Антикор» применяется для утепления трубопроводов отопления и горячего водоснабжения, работающих в температурном диапазоне от -60°C до +200°C, без предварительной грунтовки ржавых поверхностей из черного металла. Температура поверхности для нанесения – от +10°C до 150°C.

«Теплотор-Фасад» применяется для утепления фасадов жилых и производственных зданий, наружных откосов окон, работающих в температурном диапазоне от -60°C до +100°C. Температура поверхности для нанесения – от +10°C до 100°C.

«Теплотор-Антиконденсат» применяется для устранения конденсата на трубах холодной воды в теплых помещениях с предварительной грунтовкой поверхностей из черного металла. Температура поверхности для нанесения – от +10°C до 150°C.



По всем вопросам обращаться:
ООО «Термалтекс»,
603040, Нижний Новгород,
ул. Сутырина, 8А, офис 3, 5.
Тел/факс: 8 (831) 282-02-65,
моб. 8-910-389-20-20,
e-mail: Teplotor@yandex.ru,
www.teplotor.ru
Исполнительный директор –
Орлов Андрей Станиславович.

Often, residents of apartment buildings suffer from cold in the apartments. Water from the tap is not often hot enough. The reason for this phenomenon is known: pipes for DHW and heating in basements and in attics are sometimes completely or partially deprived of thermal insulation, and if they are, they do not perform their functions.

There is a way out of this situation. Since 2005, Termaltex has been engaged in the promotion of ultrathin liquid ceramic heat-insulating materials of foreign manufacture in Russia, and since 2007 has opened its own certified production of heat-insulating material under the trademark TEPLOTOR in Nizhny Novgorod. This material has the body of liquid sour cream, it can be applied by anyone who knows how to work with paint and brush.

TEPLOTOR has a very low thermal conductivity, one millimeter of it retains heat as 50 mm mineral wool or foam.

This material has all the necessary certificates, including a certificate of inclusion in the Register of new technologies, equipment and materials used in the housing and utilities sector and the construction of the Russian Federation, as well as a certificate of compliance with the norms and rules of technical operation of the housing stock.

The main areas of thermal insulation of houses are the insulation of the facades of houses and exterior window slopes and the insulation of heating and hot water pipelines in basements and attics of houses.

ADVANTAGES OF TEPLOTOR OVER TRADITIONAL HEAT-INSULATING MATERIALS:

Applied to the pipes, it allows reducing heat losses in pipelines and visually identifying leaks on rusty drips, which minimizes repair costs. Repair is carried out by welding leaks and applying a new layer of the TEPLOTOR material with a brush at the welding site. When insulating with traditional materials, a small slope of the pipe allows leaks to stand for tens of meters from the place where the water comes out, which makes it difficult to find them for repair, and requires complete removal of the insulation, and then, after repair, installing it in place. TEPLOTOR cannot be stolen from the pipe, which cannot be said about other types of traditional insulation.

Insulation of valves and fasteners cannot be made reliably with traditional materials



TEPLOTOR: efficient insulation for heating pipes and DHW

that are supplied in mats or rolls. Many pipes of heating and hot water in the basements of residential buildings are attached very close to the wall, floor or ceiling, which makes it very difficult to insulate the pipes with a miniplat or PU foam. Pipe insulation with the TEPLOTOR material can be made by any person who knows how to handle a brush, which can also reduce costs, in contrast to traditional insulation performed by skilled workers.

The cost of material and work on the insulation of facades and pipelines is lower than the cost of insulation with traditional materials, and if you add on the costs of current repair of pipes and facades, the cost when working with TEPLOTOR will be 30% lower.

The Termaltex company organizes free training for residents to show them how to use the TEPLOTOR material for pipes in the basements and attics of their own residential

buildings, and also produces free thermal engineering calculations to determine the required insulation thickness.

Teplotor-Standard is used for insulating heating pipelines, hot water supply, operating in the temperature range from -60 °C to +200 °C, with preliminary priming of ferrous metal surfaces. Surface temperature for application is from +10 °C to 150 °C.

Teplotor-Antikor is used for warming pipelines of heating and hot water supply, operating in the temperature range from -60 °C to +200 °C, without prior priming of rusty surfaces of ferrous metal. Surface temperature for application is from +10 °C to 150 °C.

Teplotor-Fasad is used to insulate the facades of residential and industrial buildings, external slopes of windows operating in the temperature range from -60 °C to +100 °C. Surface temperature for application is from +10 °C to 100 °C.

Teplotor-Antikondensat is used to remove condensate on cold water pipes in warm rooms with preliminary priming of ferrous metal surfaces. Surface temperature for application is from +10 °C to 150 °C.



If you have any questions, please contact: Termaltex LLC, 603040, Nizhny Novgorod, Sutyrina, st. 8A, office 3, 5.
Tel/fax: (831) 282-02-65,
mob. 8-910-389-20-20,
e-mail: Teplotor@yandex.ru,
www.teplotor.ru
Executive Director Orlov Andrey Stanislavovich

КОМПАНИЯ «ТЕКОМ»:

из местного IT-стартапа – в игрока международного уровня

Нижегородская компания «Теком», работающая четверть века в сфере IT, с момента своего основания, успешно реализует проекты на международном рынке. Сотрудничая с крупными иностранными корпорациями, она изначально заняла одну из лидирующих позиций в сферах своей деятельности за счёт компетенций высокого уровня.

ПРЕДУГАДАТЬ ТРЕНДЫ И УДЕРЖАТЬ ПОЗИЦИИ

Как и многие IT-компании, возникшие в 90-е годы, «Теком» фактически вырос из науки – его создали Сергей Крысов и Евгений Щемелев, тогда молодые сотрудники Нижегородского государственного университета имени Н.И. Лобачевского, которых поддержал профессор Владимир Крылов из Нижегородского государственного технического университета имени П.Е. Алексеева.

Основатели «Текома» предугадали тренд на цифровизацию и стали использовать цифровые методы для телекоммуникаций, а позднее и для телерадиовещания. Одним из первых крупных заказчиков стала американская корпорация Harris. Многолетнее сотрудничество продолжается и сейчас с ее компаниями-последователями и с другими вендорами.

Сегодня в компании работают около двухсот человек. Большая часть – сотрудники, занятые в головном офисе в Нижнем Новгороде, а также в инженерных центрах в Арзамасе (Нижегородская область) и в Саранске (Республика Мордовия). У компании есть представительство в США в городе Мельбурн, штат Флорида.

УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ И СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ

«Теком» начинал как сервисная компания. Со временем появились собственные разработки. Так, в стенах компании в результате реализации систем мониторинга для крупных федеральных телеканалов родился продукт Qligent – решение для контроля качества медиасервисов и доставки контента.

За этот проект в 2015 году «Теком» совместно с АНО «ТВ-Новости» (зрителям этот телеканал известен как RussiaToday или RT) получили премию имени Владимира Зворыкина, учрежденную Национальной Ассоциацией Телевещателей.

Услугами компании пользуются лидеры рынков телекоммуникаций и телерадиовещания. В числе клиентов и партнеров – АО «Первый канал», АО «Телекомпания НТВ», АНО «ТВ-Новости» (RT), ООО «Медиа Бизнес Солюшенс», ПАО «Ростелеком», ООО «Корпорация DNK», ООО «Окно ТВ», Imagine Communications, Gates Air, Globecast и многие другие.

Собственная линейка продукции включает ряд уникальных разработок – от систем мониторинга и управления сетями связи промышленного класса, контроля качества медиафайлов до решения для автоматизированного инвентарного учета и мобильных продаж.

ПРИОБРЕТАЯ ОПЫТ, СОХРАНЯЯ ГИБКОСТЬ

Продукты российской компании успешны на глобальном рынке, потому что, как это ни парадоксально, «Теком» во многих отношениях действует как стартап. С на-



Президент ТПП РФ Сергей Катырин
и директор ООО «Теком»
Анатолий Зубашев



В 2018 ГОДУ КОМПАНИИ
«ТЕКОМ» БЫЛА ВРУЧЕНА
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ
МЕЖДУНАРОДНОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА
«ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ»

чинающими IT-бизнесами компанию роднит гибкость, отсутствие бюрократизированности.

Перспективами развития поделился директор «Теком» Анатолий Зубашев: «В планах – дальнейшее наращивание экспертизы. Компания продолжит совершенствоваться в области заказных разработок. Может быть, это неожиданная метафора для сферы IT, но руководству хотелось бы, чтобы «Теком» воспринимался заказчиками как «известное ателье». У клиентов должна быть уверенность в том, что здесь трудятся те самые ребята, способные предоставить уникальный сервис и разработать продукт, который решит конкретные задачи бизнеса».

Ольга Шапиренко

Tecom Group (Nizhny Novgorod, Russian Federation) has already been working on IT market for 25 years and successfully launching new projects since the day of its foundation. Through collaboration with foreign corporate giants the company has initially taken one of the leading positions on IT market due to its time-proven professional experience.

TECOM GROUP: from a local IT startup company to a global business player

PREDICTING TRENDS AND HOLDING LEADING POSITIONS

Tecom Group, as well as many other IT companies, founded in the 1990s, has practically originated from science – it was founded by Sergei Krysov and Eugene Shchemelev, as the young researchers from Lobachevsky State University whose initiative was supported by Professor Vladimir V. Krylov from Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev.

Tecom Group founders predicted a trend in digitalization and began to use digital techniques for telecommunication, and later for television and radio broadcasting. One of the company's first and largest customers was Harris Corporation. Tecom Group is still collaborating with Imagine Communications and GatesAir and other vendors.

Tecom Group employs more than 200 people. The majority of employees work in the head office (Nizhny Novgorod), as well as in engineering centers in Arzamas (Nizhny Novgorod Region, Russian Federation) and Saransk (Republic of Mordovia, Russian Federation). The company's representative office is in Melbourne, FL (USA).

SUCCESSFUL PROJECTS AND PROPRIETARY SOLUTIONS

Tecom Group started off as a service company. And through a course of time it started to develop its own solutions. Thus on the basis of monitoring systems developed for large federal TV channels Tecom Group released a product for media services quality control and content delivery that was named «Qligent».

In 2015 this project developed by Tecom Group and ANO «TV-Novosti» (TV viewers know this TV channel as Russia Today or RT) won the Vladimir Zworykin Award established by NAT (National Association of TV and Radio Broadcasters of Russia).

The company is constantly providing the giants of telecommunication and broadcasting markets with IT outsourcing services. Among Tecom Group's clients and partners are Channel One Russia, NTV (Russia), Russia Today (RT), Media Business Solutions, Rostelecom (Russia), DNK Corporation, Okno TV (Russia), Imagine Communications, GatesAir, Globecast and many others.

The company's own product line includes a number of unique developments – from broadcast quality monitoring and network

monitoring systems, QC systems to a mobile inventory tracking and sales management solution.

GAINING EXPERIENCE WHILE MAINTAINING FLEXIBILITY

The company's services and products are successfully sold on the global market because, paradoxically, in many ways Tecom Group acts like a startup. The company is similar to startup IT companies due to its flexibility and lack of bureaucratization.

Anatoly Zubashev, General Manager at Tecom Group shared his vision of the company's development prospects: "We are planning to further increase the expertise. In the nearest future we will go on in the field of custom development. Maybe this is an unexpected metaphor for the IT sphere, but the management would like Tecom Group to be perceived by customers as a "bespoke tailor shop". Clients should have confidence that we are the guys who are able to provide a unique service and develop a product that will solve specific business problems".

IN 2018 TECOM GROUP WAS
AWARDED WITH "GOLDEN
MERCURY" NATIONAL AWARD
FOR ITS ENTREPRENEURIAL
ACTIVITY IN THE FIELD
OF INTERNATIONAL
COOPERATION





СПРАВКА О КОМПАНИИ

НИЖЕГОРОДСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ООО «АНОД-ТЦ» ПРОИЗВОДИТ ТЕПЛООБМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОТОРОЕ ОТЛИЧАЮТ ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕПЛООБМЕНА, НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ ПРИ ЦИКЛИЧЕСКИХ НАГРУЗКАХ И УЛУЧШЕННЫЕ МАССОГАБИРИТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ. ОСОБЕННОСТЬЮ ВЫПУСКАЕМЫХ АППАРАТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ТЕПЛООБМЕННАЯ ПОВЕРХНОСТЬ, ВЫПОЛНЕННАЯ ИЗ ЗМЕЕВИКОВ МАЛОГО РАДИУСА ГИБА. СПЕЦИАЛИСТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗРАБОТАНА СОБСТВЕННАЯ МЕТОДИКА РАСЧЕТА И ТЕХНОЛОГИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ТЕПЛООБМЕННЫХ АППАРАТОВ. ВСЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ, ПАТЕНТЫ И НОУ-ХАУ – ЭТО ПЛОДЫ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ ФИРМЫ, МНОГИЕ ИЗ КОТОРЫХ ОБЛАДАЮТ МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ИЗГОТОВЛЕНИЯ ТЕПЛООБМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ПРОИЗВОДСТВО ООО «АНОД-ТЦ» ЗАНИМАЕТ 10 ТЫС. М². В СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗДАНИЯ И ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ТЕПЛООБМЕННИКОВ. В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 200 ЧЕЛОВЕК.



ТЕПЛООБМЕННЫЕ АППАРАТЫ ООО «АНОД-ТЦ»: новая конструкция – наименьшие затраты на обслуживание

Теплообменные аппараты – это неотъемлемая часть технологического процесса практически во всех областях промышленности, в частности, для химической и нефтеперерабатывающей. Особенностью оборудования, которое проектирует и изготавливает ООО «Анод-ТЦ», является принципиально новая конструкция теплообменной поверхности из змеевиков с малым радиусомгиба (ЗМРГ), которая по многим показателям превосходит применяемые в настоящее время прямотрубные, пластинчатые и обычные змеевиковые.

Возможность надежной и эффективной работы при давлении до 200 атмосфер, температуре до 800°C и циклической нагрузке делает оборудование предприятия востребованным, особенно в высокотехнологичных процессах, требующих сочетания повышенной работоспособности с наименьшими затратами на обслуживание. Мы поговорили с генеральным директором, главным конструктором и изобретателем ООО «Анод-ТЦ» Сергеем Борисовичем Походяевым.

– **Сергей Борисович, какова география применения вашего оборудования?**

– Мы работаем почти по всей России. Продукция ООО «Анод-ТЦ» успешно эксплуатируется в районах Севера, Западной Сибири, Центральном и Южном Федеральных округах. Наше оборудование используют на предприятиях нефтегазовой, нефтехимической, химической и других отраслей промышленности, в том числе в таких компаниях как Газпром, Лукойл и др.

– **Насколько конкурентная у вас сфера и в чём преимущество возглавляемого вами предприятия?**

– На рынке достаточно много предприятий крупных и мелких, выпускающих теплообменное оборудование. ООО «Анод-ТЦ» выгодно отличается от многих производителей гибкой системой связи потребитель – изготовитель. Имея своих высококвалифицированных специалистов, конструкторов и технологов, производство идет навстречу потребителю, изготавливая продукцию, максимально отвечающую требованиям конкретного заказчика.

Обладая конкурентными преимуществами, ООО «Анод-ТЦ» имеет все возможности занять достойное место не только в ряду отечественных, но и зарубежных производителей. Тем более что оборудование с теплообменной поверхностью из змеевиков с малым радиусомгиба больше никто не выпускает.

– **Ваше предприятие основано в 2005 году. Если проследить историю компании,**



то фактически её развитие началось ещё в 1992 году, с момента запуска ООО «Научно-производственный центр «Анод-ТЦ». За плечами солидный опыт. Какой проект или проекты были самыми запоминающимися за годы работы?

– За прошедшие годы выпущено огромное количество оборудования, различного как по назначению, так и по конструкции. От минимальных по размеру и весу для авиации (серийные теплообменники для авиадвигателей с неограниченным ресурсом) до огромных регенераторов для Газпрома с коэффициентом регенерации 0,93 (это максимальные цифры для такого вида оборудования).

Трудно выделить из большой номенклатуры отдельные изделия. Все они дороги как дети. Но невозможно не упомянуть теплообменники поддержания температуры в колонне, работающие уже три года, тогда как модели-предшественники не выдерживали и трех месяцев. Или аппараты воздушного охлаждения (АВО), не только компактные и эффективные, но и позволяющие работать по году в автономном безлюдном режиме.

– **Каких результатов хотите добиться в ближайшем будущем при наилучшем пути развития?**

– Мы стремимся создать высокотехнологическую производственную базу для расширения поставок оборудования: в энергетику, для атомного и авиакосмического машиностроения. И это нам по силам, я уверен.



Heat exchangers are an integral part of technological process practically in all fields of the industry, inter alia, in chemical and oil processing industries. The exchangers, designed and manufactured by Anode-TTs LLC, are featured with crucially new construction of the heat-exchanging surface made of coils with small bending radius (CSBR), they surpass in many data straight-tube, plate and standard coil exchangers.

The reliability and efficiency of work at the pressure conditions up to 200 atmospheres, temperature up to 800 °C and cyclic loads make the enterprise equipment demanded, especially in the hi-tech processes, that require the combination of the increased working capacity with the smallest costs of service. We talked to the CEO, the chief designer and the inventor of Anode-TTs LLC Sergey Borisovich Pokhodyaev.

THE HEAT EXCHANGERS OF ANODE-TTS LLC: new design – the smallest costs of service

– *Sergey Borisovich, what is geography of use of the equipment, produced by your company?*

– We work almost throughout Russia. The Anode-TTs LLC equipment is successfully operated in the North regions, Western Siberia, the Central and Southern Federal districts. Our equipment is used at the oil and gas enterprises, petrochemical, chemical and other industries, including in the companies Gazprom, Lukoil, etc.

– *What do you think, is the sphere you occupy competitive and what is the key advantage of the enterprise you are the head of?*

– There are many large and small enterprises, manufacturing heat exchangers. Anode-TTs LLC favorably differs from many producers by the flexible communication system between the consumer and the manufacturer. Having the highly qualified specialists, designers and technologists in its staff, production meets requirements of the consumer, manufacturing the products which meet to the limit the demands of the specific customer.

Because of the competitive advantages, Anode-TTs LLC has all the opportunities to take the rightful place not only among domestic, but also among the foreign producers, especially taking into account that we are the only company that produces the equipment with the heat-exchanging surface made of coils with small bending radius.

– *Your enterprise was founded in 2005. If to track the history of the company, one*

can see that its development actually began in 1992 with the launch of «Anode-TTs LLC Research and Production Center». Sound experience is under your belt! What project or projects are the most memorable over the years of work?

– The huge number of the equipment varied in both purpose and design is produced over the past years: from minimal by the size and weight for the aircraft (serial heat exchangers for aircraft engines with an unlimited resource) to huge regenerators for «Gazprom» with the regeneration factor 0.93 (these are the maximum figures for the equipment of the type).

It is difficult to set one special apart from the rest of the nomenclature. All of them are as dear as the children. But I can't help mentioning the heat exchangers of the temperature maintaining in a column that are already more than three years in use, in time when previous models could hardly run three months. Or the ACU air cooling units – they are not only compact and effective, but they also allow to work a year in the off-the line deserted mode.

– *What results do you want to achieve in the near future at the best way of development?*

– We seek to create the high-tech production base for expansion of the equipment delivery: to the power engineering, for the atomic power engineering and the aerospace engineering. And that is within our reach, I am sure.



ABOUT THE COMPANY

THE NIZHNY NOVGOROD ENTERPRISE ANODE-TTS LLC MANUFACTURES THE HEAT-EXCHANGERS REMARKABLE FOR THEIR HIGH HEAT EXCHANGE EFFICIENCY,

RELIABILITY OF WORK AT CYCLIC LOADS AND THE IMPROVED MASS AND SIZE CHARACTERISTICS. THE OUTPUT EXCHANGERS ARE FEATURED BY THE HEAT-EXCHANGING SURFACE MADE OF COILS WITH SMALL BENDING RADIUS. THE ENTERPRISE SPECIALISTS DEVELOPED THEIR OWN METHOD OF CALCULATION AND HEAT EXCHANGERS FABRICATION TECHNOLOGY. ALL INVENTIONS, PATENTS AND A KNOW-HOW ARE THE ACHIEVEMENTS OF THE EMPLOYEES OF THE COMPANY, MANY OF WHICH HAVE LONG-TERM EXPERIENCE OF DESIGN AND PRODUCTION OF THE HEAT-EXCHANGING EQUIPMENT FOR VARIOUS INDUSTRIES.

ANODE-TTS LLC PRODUCTION AREA OCCUPIES TEN THOUSAND SQ.M. THE ENTERPRISE HAS THREE MANUFACTURING BUILDINGS AND ALL NECESSARY EQUIPMENT FOR HEAT EXCHANGERS PRODUCTION IN ITS PROPERTY. CURRENTLY MORE THAN 200 PEOPLE WORK AT THE ENTERPRISE





GRAND HOTEL «ОКА»

Большой отель — большие возможности

Нижний Новгород веками формировал статус богатого процветающего посада. Здесь и сегодня витает дух истории и купеческих традиций. Нижегородский кремль, расписные купола соборов, старинные особняки, хранящие тайны владельцев. Но есть в притягательном месте и объекты, ставшие плодами современности, которые славят город. Самый большой и представительный гостиничный комплекс в Нижнем Новгороде – это Гранд-отель «Ока». Современные и комфортные номера, высокий уровень сервиса и развитая инфраструктура для качественного отдыха, эффективной работы, интересного времяпрепровождения и заботы о собственном здоровье. Даже самые взыскательные гости останутся довольны.

ОТЕЛЬ С БОГАТОЙ ИСТОРИЕЙ

Отель открылся в 1975 г., унаследовав стиль и технологии строительства советской архитектуры, которые и по сей день олицетворяют знак качества. Гостиничный «гигант» по праву изначально считали жемужиной столицы Поволжья. И с тех времён «Ока» не потеряла статус, а преумножила его.

Фасад был красиво отделан стеклянной плиткой, комнаты обставлены мебелью горьковских умельцев, стены ресторана украшала художественная роспись, а потолок – из акустической плитки, которые называли «рубиновые люстры». По тем временам это был симбиоз высоких технологий и лучших строительных тенденций.

С началом тысячелетия «Ока» вновь обновилась. Модный в конце 90-х евро-ремонт привнёс свежие веяния в четыре жилых этажа гостиницы. Тогда же открылись несколько конференц-залов, которые отвечали на запрос растущего бизнеса. Впервые здесь была внедрена автоматизированная система управления гостиничным хозяйством, что в разы улучшило качественные показатели сервиса и гостеприимства.

Новое «лицо», т.е. фасад, гостиница обрела в 2005 году. Здесь появилась система кондиционирования, и обновился интерьер. Над внутренним убранством работали лучшие

ИНФРАСТРУКТУРА КОМПЛЕКСА:

- 139 НОМЕРОВ «ОКА ПРЕМИУМ» 4*;
- 257 НОМЕРОВ «ОКА БИЗНЕС» 3*;
- КОНГРЕСС-ЦЕНТР «ОКА ПРЕМИУМ» – 10 ЗАЛОВ, ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 1000 КВ.М, МАХ ВМЕСТИМОСТЬЮ 1000 ЧЕЛОВЕК;
- РЕСТОРАН E11EVEN С МЕНЮ ОТ ИЗВЕСТНОГО БРЕНД-ШЕФА К. ИВЛЕВА;
- РЕСТОРАН «ОКА»;
- РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС CAPITALCLUB: БОУЛИНГ, БИЛЬЯРД, СПОРТИВНЫЕ ТРАНСЛЯЦИИ;
- ФИТНЕС-КЛУБ FITNESSLIFE С БАССЕЙНОМ, ТРЕНАЖЕРНЫМ ЗАЛОМ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ЗОНАМИ;
- HEALTHCLUBВИОККО: ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕДИЦИНА, ДЕТОКС И ОЗДОРОВЛЕНИЕ, КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ЗДОРОВЬЯ, СПА-ПРОЦЕДУРЫ;
- СТУДИЯ СТИЛЯ: NAIL BAR, BEAUTY BAR, HAIR BAR;
- МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ ЦЕНТР «ГАЛАКТИОН Z»: ДЕТСКИЙ САД И ФИТНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДЕТЕЙ ОТ 1,5 ДО 15 ЛЕТ;
- САУН-КЛУБ «ОКА DELUXE».

- ✓ БЫСТРОЕ ЗАСЕЛЕНИЕ
- ✓ ЧИСТЫЕ И УЮТНЫЕ НОМЕРА
- ✓ ВКУСНЫЕ ЗАВТРАКИ
- ✓ РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
- ✓ ШИРОКИЙ СПЕКТР ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
- ✓ БЕСПЛАТНАЯ ПАРКОВКА

дизайнеры. «Ока» получила сертификат соответствия категории «три звезды».

БИЗНЕС

И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ОТДЫХ

В 2010-м, в честь своего 35-летия, «Ока» вышла на новый уровень – на территории открылся второй корпус гостиницы – «Ока Премиум 4*». В результате ребрендинга отель получил название GrandHotel «Ока». Теперь здесь появился современный конгресс-центр для проведения семинаров, тренингов, презентаций. Отель стал ещё более привлекательным для делового и развлекательного времяпрепровождения: на территории заработал ресторан, бар, фитнес-клуб, сауна vip-класса, спа-салон и ряд других дополнительных услуг.

В преддверии чемпионата мира по футболу в 2016-2017 году был проведен капитальный ремонт 4-х этажей корпуса «Ока»



Бизнес». В 2018 году обновили ещё два этажа для полного обновления корпуса.

ОЗДОРОВЛЕНИЕ И СЕМЕЙНЫЙ ТУРИЗМ

Всё, что нужно для бизнеса, в отеле было развито на 100%. Руководство взяло курс на удовлетворение разных потребностей гостей. В 2018 году комплекс серьезно обновился, расширив свою инфраструктуру. На территории отеля открылся Центр здоровья Biokko, ключевым направлением которого является превентивная медицина. Это новое медицинское веяние, целью которого является предупреждение заболеваний и сохранение здоровья пациентов за счёт здорового образа жизни. А также для клиентов внедрили такие услуги, как детокс, SPA и современная StyleStudio.

Для удобства маленьких гостей и их родителей в «Оке» открылся многофункциональный центр GalaktionZ. Здесь предусмотрен детский сад и фитнес-клуб для детей от 1,5 до 15 лет.

Изменения также коснулись и фитнес-клуба FitnessLife, в котором появилось новое оборудование, функциональная зона Matrix, лицензированные групповые программы LesMills и др. Теперь позиционирование комплекса серьезно изменилось. Отель стал привлекателен не только для бизнес-аудитории, как раньше, но и для семей с детьми.

Отель представляет массу возможностей для проведения событий разной направленности и масштаба. От корпоратива и свадьбы до всероссийских форумов и конференций. В распоряжении гостей конгресс-зона 1000 кв. м и современное оборудование. Три ресторана, два кафе. Нашумевший проект 2018 года – ресторан E11Even, был концептуально переработан с нуля совместно с компанией IVLEVGROUP и знаменитым шефом Константином Ивлевым. С открытием новых центров на территории здесь проводят мероприятия, связанные с темой здоровья, красоты. А также детские праздники и дни рождения.

В отеле сформированы интересные тематические тарифы, это и спа-пакеты с включенными услугами центра здоровья, и тарифы семейные, где есть специальные занятия для детей в детском центре. Кроме того, всегда к услугам гостей все возможности экскурсионных программ по городу, афиши культурных и спортивных событий, помощь с трансфером.

КОРПОРАТИВНЫЙ ФОРМАТ

Большой отель – большие возможности, что особо ценно для корпоративного клиента. В отеле 400 номеров, и это единственное место в Нижнем Новгороде, где могут разместиться одновременно крупные команды и делегации любого уровня. Гости обеспечены всеми необходимыми услугами в одном месте: отдых, питание, развлечения, оздоровление. Для постоянных кли-

ентов действует выгодная система скидок.

Помимо сегментов бизнес и премиум, на территории «Оки» работают два корпуса 3* и 4*. В арсенале корпуса 4* имеется четыре дизайнерских формата апартаментов, где обычно останавливаются первые лица крупных корпораций, звезды, актеры и даже Президент РФ.

Общая площадь комплекса составляет 32 000 кв. м, и это позволяет настроить комфортное пребывание для разных категорий клиентов, которые не будут пересекаться друг с другом.

МНОГОКРАТНЫЙ ЧЕМПИОН ГОСТЕПРИИМСТВА

За все время работы ГК «Ока» не раз становилась обладателем престижных наград в области гостеприимства.

БОЛЕЕ 40 ЛЕТ НАКОПЛЕННОГО ОПЫТА И БОГАТОЙ ИСТОРИИ.

В 2017 ГОДУ ПОЛУЧИЛ ЗВАНИЕ

«РАБОТОДАТЕЛЬ ГОДА»

В НОМИНАЦИИ NОRECA.

ОЦЕНКА 8,7 ПО BOOKING.COM 2018.

ЕДИНСТВЕННАЯ ГОСТИНИЦА

ПОВОЛЖЬЯ, СООТВЕТСТВУЮЩАЯ

ТРЕБОВАНИЯМ БЕЗОПАСНОСТИ,

ИМЕЕТ СЕРТИФИКАТ ФСО.

ОТЕЛЬ ВЫБИРАЮТ ПЕРВЫЕ

ЛИЦА ТОПОВЫХ КОМПАНИЙ,

ЗНАМЕНИТОСТИ, СПОРТСМЕНЫ И

ПРЕЗИДЕНТ РФ.

НА ТЕРРИТОРИИ РАЗВИТАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА: 32000 М², 400

НОМЕРОВ, КОНГРЕСС-ЦЕНТР,

ФИТНЕС-КЛУБ, ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ,

СТУДИЯ СТИЛЯ, САУН-КЛУБ, 3

РЕСТОРАНА, КАФЕ, ДЕТСКИЙ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР.

УДОБНОЕ МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ:

20 МИНУТ ДО Ж/Д ВОКЗАЛА (6 КМ),

45 МИНУТ ДО АЭРОПОРТА (22 КМ),

20 МИНУТ ДО НИЖЕГОРОДСКОГО

КРЕМЛЯ (6 КМ).

В 2002 году отель принимал участие в премии «Российский Национальный Олимп». Эта премия отражает высшие достижения российского общества во всех сферах деятельности. Почётное звание лауреата премии присуждается в 12 номинациях, одна из которых – «Гостиничный бизнес и туризм».

Позже состоялся Гран-при конкурса «Нижегородское гостеприимство». Вообще, с 2006 по 2012 год Гранд-отель «Ока» периодически становился призером в различных номинациях. В 2008-2011 году удостоен Гран-при конкурса «Лидеры Нижегородской туриндустрии». В 2008-2011 годах «Ока» получила приз как «Лучшая гостиница Нижегородской области 2008-2009 г. в категории «3 звезды» и «Лучшая гостиница Нижегородской области 2011 г. в категории «4 звезды». В 2014 году «Ока» завоевала 1 место на областном смотре-конкурсе за лучшую организацию работы в сфере охраны труда. Чуть позже было 2 место «Российская организация высокой социальной эффективности» на региональном этапе (ПФО).

Правительство РФ присудило гостинице 3 место и награду в номинации «За сокращение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в организациях непромышленной сферы» на всероссийском этапе.

Возможен ли достойный сервис без слаженной команды и сотрудников? Вряд ли. «Ока» знаменита и как «Работодатель года в сфере HoReCa 2018». А также отель вошёл в топ-5 лучших конгрессных отелей 2018 года по версии MICEAWARDS 2018.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Руководство ГК «Ока» продолжает работать над привлечением туристического потока в Нижний Новгород, создавая уникальные услуги и оттачивая уровень сервиса. А богатая культура и наследие Нижнего Новгорода служит дополнительным стимулом для туристов и деловых делегаций. В отеле и дальше будут появляться полезные и интересные программы, которые неизменно радуют гостей и заставляют возвращаться снова и снова.



For centuries, Nizhny Novgorod has gained the status of a rich, prosperous settlement. Today the spirit of history and merchant traditions hovers here too. There is Nizhny Novgorod Kremlin, painted domes of cathedrals, old mansions, keeping the secrets of their owners. But in this attractive place there are also objects that are the fruits of modernity, which glorify the city. The largest and most impressive hotel complex in Nizhny Novgorod is the Grand Hotel Oka. There are modern and comfortable rooms, a high level of service and a well-developed infrastructure for high-quality recreation, efficient work, interesting pastime and care for one's own health. Even the most demanding guests will be satisfied.

THE HOTEL IS RICH IN HISTORY

The hotel opened in 1975, inheriting the style and technology of Soviet architecture, which to this day personify the quality mark. The hotel "giant" was rightly considered to be the pearl of the capital of the Volga region. And since that time, Oka has not lost its status, but multiplied it.

The facade was beautifully decorated with glass tiles, the rooms are furnished with furniture from Gorky's craftsmen, the restaurant's walls were decorated with artistic paintings, and the ceilings made of acoustic tiles, which were called "ruby chandeliers". At the time, it was a symbiosis of high technology and the best building trends.

Since the beginning of the millennium, Oka has been renewed again. The fashionable renovation at the end of the 90s brought a new trend to the four residential floors of the



GRAND HOTEL OKA

Great hotel – great opportunities

hotel. At the same time, several conference rooms were opened that responded to a growing business request. For the first time, an automated hotel management system was introduced here, which greatly improved the quality indicators of service and hospitality.

The hotel got a new "face" (facade) in 2005. The air conditioning system and updated interior appeared. The best designers worked on the interior decoration. Oka received a certificate of conformity to the category of «three stars».

BUSINESS AND LEISURE ACTIVITIES

In 2010, in honor of its 35th anniversary, Oka reached a new level – the second building of the hotel opened on the territory – Oka Premium 4*. As a result of the rebranding, the hotel was named Grand Hotel Oka. Now a modern congress center has appeared here for holding seminars, trainings, presentations. The hotel has become even more attractive for business and entertainment: a restaurant, bar, fitness club, VIP-class sauna, SPA-salon and a number of other additional services have appeared on the territory.

On the eve of the World Cup in 2016-2017, a major overhaul of 4 floors of the Oka Business building was carried out. In 2018, two more floors were updated to complete the renovation of the building.

COMPLEX INFRASTRUCTURE:

- 139 ROOMS OKA PREMIUM 4*
 - 257 ROOMS OKA BUSINESS 3*
 - CONGRESS CENTER OKA PREMIUM: 10 HALLS, WITH A TOTAL AREA OF 1000 SQ. M., MAXIMUM CAPACITY – 1000 PEOPLE
 - RESTAURANT E11 EVEN WITH A MENU BY THE FAMOUS BRAND-CHEF K. IVLEEV
 - RESTAURANT OKA
 - CAPITAL CLUB ENTERTAINMENT COMPLEX: BOWLING, BILLIARDS, SPORTS BROADCASTS
 - FITNESS CLUB FITNESS LIFE: A SWIMMING POOL, GYM, FUNCTIONAL AREAS
 - HEALTH CLUB BLOKKO: PREVENTIVE MEDICINE, DETOX AND RECOVERY, COMPREHENSIVE HEALTH PROGRAMS, SPA PROCEDURES
 - STYLE STUDIO: NAIL BAR, BEAUTY BAR, HAIR BAR
 - MULTIFUNCTIONAL CHILDREN'S CENTER GALAKTION Z: KINDERGARTEN AND FITNESS CLUB FOR CHILDREN FROM 1.5 TO 15 YEARS OLD
 - SAUNA CLUB OKA DELUXE
- ✓ FAST CHECK-IN
 - ✓ CLEAN AND COMFORTABLE ROOMS
 - ✓ DELICIOUS BREAKFASTS
 - ✓ DEVELOPED INFRASTRUCTURE
 - ✓ WIDE RANGE OF ADDITIONAL SERVICES
 - ✓ FREE PARKING



RECREATION AND FAMILY TOURISM

Everything you need for a business was 100% developed at the hotel. Leadership has taken a course to meet the different needs of the guests. In 2018, the complex was seriously updated, expanding its infrastructure. The hotel opened the Biokko Health Center, its key focus is preventive medicine. This is a new medical trend, whose goal is to prevent diseases and preserve the health of patients through a healthy lifestyle. They introduced for clients such services as detox, SPA and modern Style Studio.

For the convenience of the little guests and their parents, the multifunctional center Galaktion Z has been opened in Oka. There is a kindergarten and a fitness club for children from 1.5 to 15 years old.

The changes also affected the Fitness Life Fitness Club, in which the new equipment appeared, the Matrix functional area, Les Mills licensed group programs, etc. Now the positioning of the complex has seriously changed. The hotel has become attractive not only for the business audience, as before, but also for families with children.

The hotel presents a lot of opportunities for events of different type and scale – from a corporate event and wedding, to all-Russian forums and conferences. The hotel has a congress area of 1000 square meters and modern equipment, three restaurants, two cafes. The sensational project of 2018, the E11even restaurant, was conceptually reworked from scratch in conjunction with IVLEV GROUP and the famous chef Konstantin Ivlev. With the opening of new centers on the territory, here they hold events related to the topic of health and beauty, as well as holidays and birthdays.

The hotel has formed interesting thematic tariffs, these are spa packages with health center services included, and family tariffs, where there are special classes for children in the children's center. In addition, there are always all the possibilities of excursions around the city, information about cultural and sporting events, assistance with transfer.

CORPORATE FORMAT

Great hotel – great opportunities, which is especially valuable for a corporate client. The hotel has 400 rooms, and this is the only place in Nizhny Novgorod that can accommodate large teams and delegations of any level at the same time. Guests are provided with all necessary services in one place: rest, food, entertainment, rehabilitation. For regular customers there is a favourable discount system.

In addition to the business and premium segments, there are two 3* and 4* buildings on the territory of Oka. In the arsenal of the 4* building there are four design apartment formats, where top managers of



large corporations, stars, actors, and even the President of the Russian Federation usually stay.

The total area of the complex is 32 000 square meters and it allows us to customize a comfortable stay for different categories of clients who will not meet each other.

MULTIPLE HOSPITALITY CHAMPION

For all the time of work, Oka has repeatedly won prestigious awards in the field of hospitality.

In 2002, the hotel participated in the Russian National Olympus Award. This award confirms the highest achievements of Russian society in all spheres of activity. The honorary title of the prize winner is awarded in 12 nominations, one of which is “Hotel business and tourism”.



Later the Grand Prix of the Nizhny Novgorod Hospitality contest was held. In general, from 2006 to 2012, the Grand Hotel Oka periodically became the prize-winner in various nominations. In 2008-2011, the hotel was awarded the Grand Prix of the competition “Leaders of the Nizhny



OVER 40 YEARS OF ACCUMULATED EXPERIENCE AND RICH HISTORY IN 2017, IT WAS AWARDED THE TITLE “EMPLOYER OF THE YEAR” IN THE HORECA NOMINATION
8.7 ON BOOKING.COM 2018
IT IS THE ONLY HOTEL IN THE VOLGA REGION THAT COMPLIES WITH SAFETY REQUIREMENTS. IT IS CERTIFIED BY THE FEDERAL PROTECTIVE SERVICE
THE HOTEL IS CHOSEN BY THE TOP MANAGERS OF BIG COMPANIES, CELEBRITIES, SPORTSMEN AND THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION
THE TERRITORY HAS DEVELOPED INFRASTRUCTURE: 32000 M², 400 ROOMS, A CONGRESS CENTER, FITNESS CLUB, HEALTH CENTER, STYLE STUDIO, SAUNA CLUB, 3 RESTAURANTS, CAFE, AND CHILDREN'S MULTIFUNCTIONAL CENTER.
CONVENIENT LOCATION: 20 MINUTES TO THE RAILWAY STATION (6 KM), 45 MINUTES TO THE AIRPORT (22 KM), 20 MINUTES TO THE NIZHNY NOVGOROD KREMLIN (6 KM)

Novgorod Travel Industry”. In 2008-2011, Oka received a prize as “The Best Hotel in Nizhny Novgorod Region 2008-2009 in the category “3 stars” and «The Best Hotel in Nizhny Novgorod Region in 2011 in the category “4 stars”. In 2014, Oka won 1st place in regional competition for the best organization of work in the field of labor protection. A little later, there was the 2nd place at the regional stage (VFD) of “Russian organization of high social efficiency”.

The Government of the Russian Federation awarded the hotel the 3rd place and the award in the nomination “for the reduction of occupational injuries and occupational morbidity in non-production organizations” at the All-Russian stage.

Is decent service possible without a well-coordinated team and staff? Hardly. Oka is also famous as the “Employer of the Year in HoReCa 2018”. Also the hotel entered the TOP-5 of the best Congress hotels in 2018 according to MICEAWARDS 2018.

PROSPECTS

The management of the HC Oka continues to work to attract the tourist flow to Nizhny Novgorod, creating unique services and improving the level of service. A rich culture and heritage of Nizhny Novgorod serves as an additional incentive for tourists and business delegations. The hotel will continue to appear useful and interesting programs that invariably delight guests and make them come back again and again.

rbgmedia.ru

главный гид по бизнесу

Business DIALOG Media

RBG

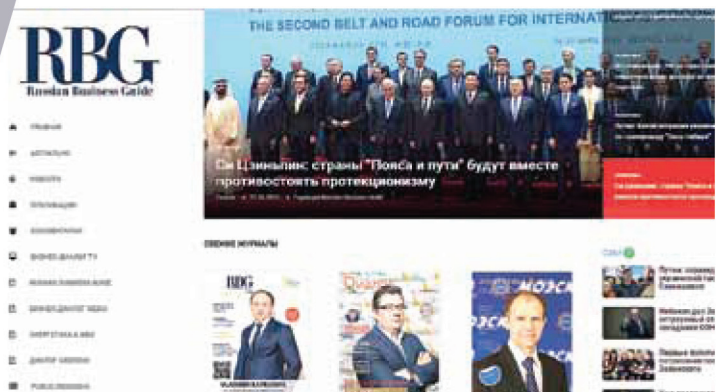
Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

○ С НАМИ
ВЫ УЗНАЕТЕ
ИСТОРИИ УСПЕХА
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

○ НАЙДЁТЕ ПАРТНЁРОВ

○ ПОЛУЧИТЕ
АКТУАЛЬНЫЕ
КОММЕНТАРИИ
ОТ ЭКСПЕРТНОГО
СООБЩЕСТВА



RUSSIAN

BUSINESS GUIDE -

мы пишем о бизнесе без границ