

Business DIALOG Media

#26/56 Сентябрь 2019

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

**ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ
РОССИЙСКИХ
ЭКСПОРТЁРОВ**

БРУНО
КОТА:

**ПОРТУГАЛИЯ
ПРЕДЛАГАЕТ
РОССИЙСКИМ
КОМПАНИЯМ ОДНИ
ИЗ САМЫХ ЛУЧШИХ
УСЛОВИЙ**

ENG + РУС



ОЛЕГ КАРЦОВ:

**“15 ЛЕТ МЫ ГОСТЕПРИИМНО
ПРИНИМАЕМ ИНВЕСТОРОВ”**



**ECONOMIC
DEVELOPMENT
BOARD** MAURITIUS



Think
Africa
Invest
Mauritius

3rd Mauritius – Russia Business Forum in Moscow

21st October
2019

16h30 – 18h00

The National
Hotel, Moscow

The **Economic Development Board (EDB)** which is the apex agency responsible for investment & trade promotion operating under the aegis of the Prime Minister’s Office of Mauritius in collaboration with the Embassy of the Republic of Mauritius in the Russian Federation are organizing the “**Third Mauritius-Russia Business Forum**” on Monday 21st October 2019 at the National Hotel in Moscow.

The **Mauritius-Russia Business Forum** will highlight the business and investment opportunities in Mauritius and on the Africa Continent to the Russian business community. Mauritius ranks 1st in Africa for ‘**Ease of doing Business 2019**’ by the World Bank and remains an effective strategic gateway to Africa.

Join us to know more on the business opportunities in Mauritius by register on the following link:

<http://edbmauritius.org/3rd-mauritius-russia-business-forum/>

Supporting partners



САИТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЕ ПАЛАТА
SAINT-PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



AIRR
ASSOCIATION
OF INNOVATIVE
REGIONS OF RUSSIA



**Investment
RUSSIA**



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: Александр Лобов

Корректор: Мария Башкирова

Перевод: Мария Ключко

Корреспонденты: Ульяна Кухтина, Алексей Сокольский,

Фуад Гусейзаде, Елена Засименко, Елена Александрова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются

на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно

совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966,

Московская область,

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

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

тел.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере

связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide №56.

Подписано в печать 27.09.2019 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

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

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
16+

Founder and publisher: **BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov,

Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Anzhelika Viktorovna Nedelko

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Proofreader: Maria Bashkirova

Translation: Maria Klyuchko

Correspondents: Ulyana Kukhtina, Fuad Guseyzade,

Alexey Sokolsky, Elena Zasimenko, Elena Alexandrova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising.

The opinion of the authors does not necessarily coincide with the

editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form

is allowed only with the permission of the editorial office of the

publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region,

143966 e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

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 № 56

Passed for printing on 27.09.2019

Edition: 30000 copies

Open price

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

ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ THE TERRITORY OF INVESTMENT

10

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ НЕ ЗЕМЛЮ, А КОМФОРТНУЮ СРЕДУ ОБИТАНИЯ»
"WE OFFER OUR RESIDENTS NOT A LAND PLOT, BUT A COMFORTABLE LIVING ENVIRONMENT"

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

18

БРУНО КОТА: ПОРТУГАЛИЯ ПРЕДЛАГАЕТ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ОДНИ ИЗ САМЫХ ЛУЧШИХ УСЛОВИЙ

BRUNO COTA: PORTUGAL OFFERS THE BEST CONDITIONS TO THE RUSSIAN COMPANIES

22

АРСЕНИЙ ГОРОХОВ, «АМОРИМ ФЛОРИНГ РУС»: «ПРОБКА – ЧУДО-МАТЕРИАЛ, ПОДАРЕННЫЙ САМОЙ ПРИРОДОЙ»

ARSENY GOROKHOV, AMORIM FLOORING RUS: "CORK IS A MIRACLE MATERIAL GIFTED BY NATURE"

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

26

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ
BEST PRACTICES OF RUSSIAN EXPORTERS

32

НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА: «ПРАВИЛЬНО ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ НЕ ДАЮТ СБИТЬСЯ С НАМЕЧЕННОГО ПУТИ»

NATALIA PINYAGINA: "PROPERLY SET TASKS AND GOALS DON'T LET US GO ASTRAY"

36

ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА ОТ АО «ТАМАК»: БЫСТРО, УЮТНО, КАЧЕСТВЕННО
WOODEN HOUSES FROM TAMAK JSC: FAST, COMFORTABLE, EFFICIENT

38

АЛЕКСАНДР ХАЙЧЕНКО: «ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР – ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА!»

ALEXANDER KHAICHENKO: "VOLOGDA ICE CREAM – THE PREMIUM QUALITY!"

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ LEGAL REGULATION

42

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЮРВЕДО»: КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО — НАША СИЛЬНАЯ СТОРОНА!

URVEDO LAW FIRM: CORPORATE LAW IS OUR STRONG SUIT!

**ОТ ИМЕНИ КОЛЛЕКТИВА
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
И ОТ СЕБЯ ЛИЧНО ХОТЕЛОСЬ
БЫ ПОЗДРАВИТЬ БОГОРОДСКИЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК
С 15 ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!**

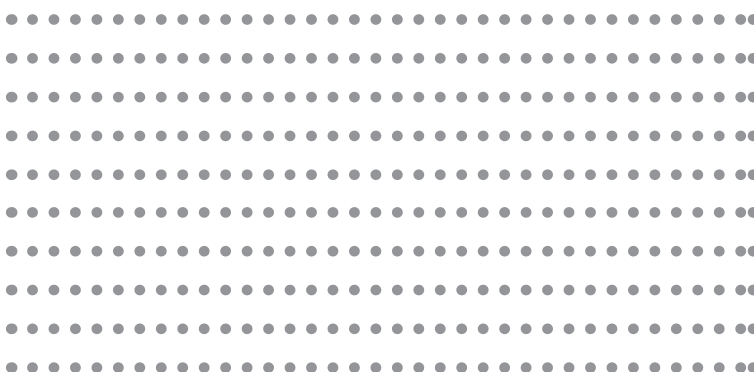
За 15 лет Богородский индустриальный парк прошёл успешный путь развития, который мы покажем на страницах этого номера журнала Russian Business Guide. Более 30 резидентов из 10 странах мира – серьёзный результат, достигнутый благодаря профессионализму, целеустремлённости команды и уникальным условиям, созданным на территории. Многочисленные награды, доверие компаний, признание бизнеса подтверждают высокие стандарты работы Богородского индустриального парка.

**Генеральный директор
ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Мария Суворовская**

**ON THE BEHALF OF THE
«BUSINESS-DIALOG MEDIA» TEAM
AND ON MY OWN BEHALF WE WANT TO SEND
OUR CONGRATULATIONS TO BOGORODSKY
INDUSTRIAL PARK
ON THE 15TH ANNIVERSARY!**

Over 15 years, the Bogorodsky Industrial Park has passed a path of successful development, which we will show on the pages of this issue of Russian Business Guide. More than 30 residents from 10 countries of the world is a serious result achieved thanks to the professionalism, commitment of the team and the unique conditions created on the territory. Numerous awards, trust of companies and business recognition confirm the high standards of the Bogorodsky Industrial Park.

**Maria Suvorovskaya, CEO
of Business-Dialog Media LLC**



**ОТ ИМЕНИ АССОЦИАЦИИ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ
РОССИИ ПОЗДРАВЛЯЕМ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК
«БОГОРОДСКИЙ» С 15-ЛЕТНИМ
ЮБИЛЕЕМ!**

Это знаковое событие для всей отрасли, так как индустриально-парковое сообщество нашей страны зарождалось на основе таких проектов, как «Богородский». Тогда на всю страну было всего несколько профессиональных площадок такого уровня, поэтому в последующие годы в Ногинск стали ездить учиться последователи. С учётом опыта команды Дегя и управляющей компании парка «Богородский» писался стандарт индустриального парка, в последующем ставший отраслевым ГОСТом и заложивший основу для российской системы сертификации.

Отрадно отмечать, что, заполнив свою территорию, руководство «Богородского» не теряет интерес и энтузиазм по поводу дальнейшего развития индустриального парка, расширения сервисов управляющей компании и повышения их качества. Управляющая компания является активным участником отраслевых мероприятий, с прицелом на долгосрочную перспективу формирует образ будущего индустриального парка следующего поколения, который станет центром деловой, социальной и, конечно же, производственной деятельности резидентов. Это является правильным ориентиром и примером для тех управляющих компаний, которые ведут осознанную долгосрочную политику и хотят построить устойчивый бизнес на десятилетия.

Ассоциация индустриальных парков России гордится членством таких организаций, как «Парк Ногинск» и «Дегя Девелопмент»!

Мы поздравляем команду индустриального парка «Богородский» и всех, кто имел отношение к его созданию, с заслуженным успехом, который признан резидентами и подтверждён десятками историй успеха производственных компаний.

Желаем дальнейших успехов!

**Команда Ассоциации
индустриальных парков России**



**ON BEHALF OF THE
ASSOCIATION OF INDUSTRIAL
PARKS OF RUSSIA, WE
HAPPY TO CONGRATULATE
BOGORODSKY INDUSTRIAL
PARK WITH ITS 15TH
ANNIVERSARY!**

This is a significant event for the entire industry, as the industrial park community of our country was created on the basis of such projects as the Bogorodsky one. Those times there were only a few professional sites of this level throughout the country, so in subsequent years followers began to go to Noginsk to study. The standard for the industrial park,

which later became an industry standard and laid the foundation for the Russian certification system was written, basing on the experience of the Dega team and the management company of Bogorodsky Industrial Park.

It is heartening to note that, having filled out its territory, the management of Bogorodsky Industrial Park does not lose interest and enthusiasm for the further development of the industrial park, the expansion of the services of the management company and the improvement of their quality. The management company is an active participant in the industry events, with a view to the long term perspective. It creates the image of the future of the industrial park for the next generation, which is going to become the center of business, social and production activities of its residents. This is the right guide and example for those management companies, which handle circumspect long-term policy and want to build sustainable business.

The Association of Industrial Parks of Russia is proud of the membership of such organizations as Park Noginsk and Dega Development!

We heartily congratulate the team of Bogorodsky Industrial Park, and all those, who participated in its creation, with well-deserved success, which is recognized by its residents and confirmed by dozens of success stories of the manufacturing companies.

We wish you further success!

**Team of the Association
of Industrial Parks of Russia**



**ИСКРЕННЕ ПОЗДРАВЛЯЮ С ПРАЗДНИКОМ
РУКОВОДСТВОМ, СОТРУДНИКОВ
И РЕЗИДЕНТОВ БОГОРОДСКОГО
ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА!**

На сегодняшний день это один из крупнейших индустриальных парков не только Московской области, но и России. Здесь на площади свыше 256 гектар открыли свое производство 21 компания, причем большинство – это наши зарубежные партнеры из Германии, Австрии, Швеции, Японии и других стран. Богородский парк стал настоящим брендом, который увеличивает узнаваемость Московской области у иностранных компаний и позволяет привлекать в Подмоскovie новых инвесторов.

Богородский парк динамично развивается. Он уже создал 6500 высококвалифицированных рабочих мест для жителей Московской области с заработной платой выше средней по региону. Люди получили возможность найти работу рядом с домом. Очень плохо, когда человек тратит по два часа, чтобы добраться до места работы. Он не может посвятить себя семье и нормально отдыхать.

Кроме того, новые рабочие места, резиденты Богородского парка – это новые возможности для развития социальной сферы Московской области. Налоговые отчисления, которые поступают в бюджет позволяют нам благоустраивать города, строить новые детские сады и школы, создавать максимально комфортную среду для жителей.

Я желаю Богородскому парка дальнейшего развития и только успешных проектов!

**I SINCERELY CONGRATULATE THE
LEADERSHIP, EMPLOYEES AND RESIDENTS
OF THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK
ON THE ANNIVERSARY**

Your initiative, work and interest in the business allowed you to make the Bogorodsky Industrial Park not only one of the largest industrial parks in the Moscow region and Russia, but the most effective one.

Here, over an area of more than 256 hectares, 21 companies opened their production, most of which are our foreign partners from Germany, Austria, Sweden, Japan and other countries. The Bogorodsky Park has become a real brand, which increases the recognition of the Moscow region among foreign companies and allows attracting new investors in the Moscow region.

The Bogorodsky Park is developing dynamically. It has already created 6,500 highly qualified jobs for residents of the Moscow region with wages above the regional average. People got the opportunity to find work near their home. It is very bad when a person spends two hours to get to the place of work. They cannot devote themselves to their family and rest normally.

In addition, new jobs, residents of the Bogorodsky Park, are new opportunities for the development of the social sphere of the Moscow region. Tax deductions that go into the budget allow us to improve cities, build new kindergartens and schools, and create the most comfortable environment for residents.

I wish the Bogorodsky Park further development and only successful projects!

**ПОЗДРАВЛЕНИЕ
УК ИП «БОГОРОДСКИЙ»
С 15-ЛЕТИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОТ АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»**



Московская область – регион с самой развитой индустриальной инфраструктурой в России. В области создано порядка 80 площадок, подготовленных для подключения новых производственных предприятий. Такое количество и разнообразие промышленных территорий позволяет подобрать идеальную локацию практически для любого инвестора, что в значительной мере облегчает работу Корпорации развития Московской области.

На фоне многообразия промышленной инфраструктуры Подмоскovie выгодно выделяется индустриальный парк «Богородский», который на протяжении вот уже 15 лет является одним из флагманов Московской области в сфере привлечения промышленных инвестиций. Эффективная стратегия развития территории, отлаженная работа эксплуатационных служб, гибкий индивидуальный подход к инвесторам и профессионализм руководства управляющей компании являются визитной карточкой ИП «Богородский».

Ярким примером работы управляющей компании индустриального парка с инвесторами является проект японской компании Sysmex. Инвестор был привлечён на территорию площадки при содействии Корпорации развития Московской области, которая в рамках реализации этого проекта активно взаимодействовала с УК ИП «Богородский». Проект был очень сложный с точки зрения инвестиционного планирования и состоялся во многом благодаря компетенциям сотрудников и лично генерального директора УК ИП «Богородский» Олега Карцова.

Показательным в плане компетенций управляющей компании является и тот факт, что на территории «Богородского» реализуется один из двух проектов Московской области, которые работают по специнвестконтракту. Так, в рамках СПИК на площадке парка немецкая компания Wilo построила завод по производству насосного оборудования.

Результаты, которых добился индустриальный парк «Богородский» за 15 лет своей деятельности, говорят сами за себя. На сегодняшний день в парке действует 38 промышленных компаний, 10 из которых – иностранные. Общий объём инвестиций, привлечённых на территорию площадки, превышает 2,1 млрд евро.

Однако финансовые и производственные значения не единственные показатели работы индустриального парка. Развитие промышленной площадки несёт огромную социальную значимость. Одна из самых важных цифр в достижениях парка – это порядка 6 тысяч новых рабочих мест, которые уже созданы резидентами «Богородского» для жителей Московской области. Благодаря этому жители муниципалитета имеют возможность найти достойную работу рядом с домом, а время, освободившееся от длительных поездок на заработки в столицу, посвятить своим родным и близким. Именно крепкая семья и социальная стабильность является залогом успешного и здорового общества. Вот почему индустриальный парк «Богородский» способствует созданию благоприятной социальной атмосферы в Московской области.

В эти дни парк отмечает 15 лет своей деятельности, в течение которых были достигнуты великолепные результаты. Однако 15 лет – лишь знаковая отметка на долгом и, уверен, успешном пути. Не секрет, что у руководства индустриального парка амбициозные задачи на ближайшие 3-4 года: и в плане развития территории парка, и в плане привлечения новых резидентов, и в плане создания новых рабочих мест. Зная целеустремленность руководства УК ИП «Богородский», нет никаких сомнений в том, что поставленные цели будут достигнуты.

Сегодня же от лица Корпорации развития Московской области хочется поздравить руководство и отдельно генерального директора УК ИП «Богородский» Олега Карцова с 15-летием работы площадки, пожелать дальнейших успехов и процветания!

**И.о. генерального директора
АО «Корпорация развития Московской области»
Антон Афанасьев**

**JSC MOSCOW REGION
DEVELOPMENT CORPORATION
CONGRATULATES THE MC IP
BOGORODSKY WITH THE 15TH
ANNIVERSARY OF ITS ACTIVITIES**

The Moscow region is the region with the most developed industrial infrastructure in Russia. About 80 sites have been created in the region, prepared to connect new production enterprises. Such a number

and variety of industrial areas allows choosing the ideal location for almost any investor, which greatly facilitates the work of the Moscow Region Development Corporation.

Against the background of the diversity of the industrial infrastructure of the Moscow region, Bogorodsky Industrial Park stands out favorably, which for 15 years has been one of the flagships of the Moscow region in attracting industrial investment. An effective development strategy of the territory, well-functioning work of operational services, a flexible individual approach to investors and professionalism of the managing company's leadership are the hallmark of IP Bogorodsky.

A vivid example of the work of the industrial park managing company with investors is the project of the Japanese company Sysmex. The investor was attracted to the site with the assistance of the Moscow Region Development Corporation, which, as part of the implementation of this project, actively interacted with the MC IP Bogorodsky. The project was very complicated from the point of view of investment planning and was realized largely due to the competencies of employees and personally Oleg Kartsov, General Director of the MC IP Bogorodsky.

The fact that one of two projects in the Moscow region that are working on a special investment contract is being implemented on the territory of Bogorodsky is representative in terms of competencies of the managing company. So, in the framework of the SPIC, the German company Wilo built a plant for the production of pumping equipment at the park site.

The results that Bogorodsky Industrial Park has achieved over 15 years of operation speak for themselves. To date, the park has 38 industrial companies, 10 of which are foreign. The total amount of investments attracted to the site exceeds 2.1 billion euros.

However, financial and production indicators are not the only characteristics of the industrial park. The development of the industrial site carries great social significance. One of the most important figures in the achievements of the park is about 6 thousand new jobs that have already been created by companies of Bogorodsky for residents of the Moscow region. Thanks to this, the residents of the municipality have the opportunity to find a decent job near their home, and devote time to their relatives and friends, they have freed themselves from long trips to work in the capital. It is a strong family and social stability that is the key to a successful and healthy society. That is why Bogorodsky Industrial Park contributes to the creation of a favorable social atmosphere in the Moscow region.

These days, the park celebrates 15 years of activity, during which excellent results were achieved. However, 15 years is only a significant mark on a long and, I am sure, successful journey. It is no secret that the leadership of the industrial park has ambitious tasks for the next 3-4 years: both in terms of developing the park, in terms of attracting new residents, and in terms of creating new jobs. Knowing the purposefulness of the leadership of the MC IP Bogorodsky, there is no doubt that the goals will be achieved.

Today, on behalf of the Moscow Region Development Corporation, I would like to congratulate the management and particularly the General Director of the managing company IP Bogorodsky Oleg Kartsov on the 15th anniversary of the site, and wish them further success and prosperity!

**Acting CEO
JSC Moscow Region Development Corporation
Anton Afanasyev**



КОМПАНИЯ PERI РОССИЯ СЕРДЕЧНО ПОЗДРАВЛЯЕТ БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК С ЮБИЛЕЕМ!

Вот уже 13 лет мы являемся резидентами Парка и не перестаем замечать, как он развивается и растет. Мы от всей души желаем вам дальнейшего процветания, новых достижений и успехов.

Сегодня Богородский Индустриальный Парк – один из крупнейших технопарков в России. Мы очень рады быть частью вашей команды. За все эти годы вы зарекомендовали себя как надежный и дружественный партнер для всех наших начинаний.

С юбилеем!

Генеральный директор PERI Россия Харийс Чика

PERI RUSSIA CONGRATULATES THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ON ITS ANNIVERSARY!

For 13 years now we have been residents of the Park and do not cease to notice how it develops and grows. We sincerely wish you continued prosperity, new achievements and success.

Today the Bogorodsky Industrial Park is one of the largest technology parks in Russia. We are very happy to be part of your team. Over the years, you have established yourself as a reliable and friendly partner for all our endeavors.

Happy anniversary!

Director General of PERI Russia Harijs Čika

ПОЗДРАВЛЯЕМ КОЛЛЕКТИВ БОГОРОДСКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА С ЮБИЛЕЕМ!

На протяжении нашего сотрудничества компания демонстрирует уверенный рост и стабильное развитие, что является подтверждением Вашей надежности и профессионализма.

В этот знаменательный день мы рады выразить Вам глубочайшую признательность и пожелать успехов в реализации стратегических планов!

Генеральный директор ООО «Сетес Косметикс» Акилбаев Олег Филиппович

CONGRATULATIONS TO THE STAFF OF THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ON ITS ANNIVERSARY!

Throughout our cooperation, the company has demonstrated steady growth and stable development, which is a confirmation of your reliability and professionalism.

On this significant day, we are pleased to express our deepest appreciation and wish you success in the implementation of strategic plans!

Managing Director of Cetes Cosmetics LLC Oleg Akilbaev



ПОЗДРАВЛЯЕМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «БОГОРОДСКИЙ» С ЮБИЛЕЕМ, С 15-ЛЕТИЕМ ОТМЕННОЙ И СЛАВНОЙ РАБОТЫ!

Поздравляем индустриальный парк «Богородский» с юбилеем, с 15-летием отменной и славной работы! Желаем процветать, совершенствуя навыки, методы и технологии своей деятельности, чтобы добиваться важных целей с каждым разом становилось всё проще. Удачи, здоровья и целеустремленности всем сотрудникам, терпения и великолепных идей руководству, крупных доходов и широких возможностей парку.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СОУДАЛ ИНВЕСТМЕНТС» НОВИЦКИС ЭГИЛС

CONGRATULATIONS TO THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ON ITS ANNIVERSARY, ON THE 15TH YEAR OF EXCELLENT AND GLORIOUS WORK!

We wish you to flourish improving your skills, methods and technologies of your activities in order to easily achieve important goals. Good luck, health and determination to all employees, patience and great ideas for management, large incomes and ample opportunities for the Park.

CEO SOUDAL INVESTMENTS Egils Novickis



**УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!
ПРИМИТЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ ПО СЛУЧАЮ
15-ЛЕТИЯ СОЗДАНИЯ БОГОРОДСКОГО
ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА!**

За прошедшие годы ваше профессиональное объединение внесло значительный вклад в новую историю современной индустриализации России и заслужило неоспоримый авторитет лидера среди промышленных объектов такого назначения в Центральном федеральном округе.

На сегодняшний день Deга-Ногинск – это одна из наиболее активно развивающихся промышленных территорий Подмоскoвья с подтверждённым статусом индустриального парка на федеральном уровне.

Отмечу, что среди несомненных успехов — создание технопарка нового поколения, способного обеспечить стратегический баланс в бизнесе на десятилетия вперёд, развитие промышленной генерации по самым современным требованиям безопасности, внедрение научной организации труда с одновременным развитием социальной инфраструктуры в Богородском округе, образование новых рабочих мест.

Важно, чтобы богатейшее интеллектуальное, технологическое наследие и поистине неисчерпаемые инновационные возможности резидентов из 10 стран мира были в полной мере задействованы в целях модернизации национальной экономики, укрепления конкурентоспособности России на глобальном рынке.

Желаю вам успехов в реализации намеченных планов.

**Виктор Мелихов, генеральный директор
ООО «РОТО ФРАНК».**



**DEAR FRIENDS!
CONGRATULATIONS ON THE 15TH ANNIVERSARY OF
THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK!**

Over the years, your professional association has made a significant contribution to the new history of modern industrialization in Russia and has earned the undisputed authority of a leader among industrial facilities of this purpose in the Central Federal District.

To date, DEGA-Noginsk is one of the most actively developing industrial areas of the Moscow Region with the confirmed status of an industrial park at the federal level.

I would like to make the special mention that the creation of a new generation technopark capable of ensuring the strategic balance in business in the decades ahead, the development of power generation according to the most modern safety requirements, the introduction of scientific labor organization with the simultaneous development of social infrastructure in the Bogorodsky District, the creation of new jobs are the the points of undeniable progress .

It is important that the rich intellectual, technological heritage and truly inexhaustible innovative opportunities of residents from 10 countries of the world should be fully fully engaged in modernization of the national economy and strengthening competitiveness of Russia on the global markets.

I wish you success in implementation of all your plans.

Victor Melikhov, Managing Director of ROTO FRANK LLC.

**УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЕМ КОЛЛЕКТИВ
БОГОРОДСКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА С 15-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!**

Годы эффективного и созидательного труда принесли вам заслуженный успех. Сегодня ваш парк по праву считается крупнейшим и лучшим частным парком в Российской Федерации – один из лидеров в реализации самых масштабных инвестиционных проектов, как на территории Московской области, так и за рубежом.

Вы вносите весомый вклад в развитие бизнес-среды Московской области, повышаете инвестиционную привлекательность региона, открываете Подмоскoвью новые возможности и перспективы.

Желаем Вам новых свершений, а всем сотрудникам – благополучия, здоровья и счастья!

Сергей Абрамов, генеральный директор «ХЮБНЕР ООО»

**DEAR COLLEAGUES! WE HEARTILY CONGRATULATE THE STAFF OF
THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ON ITS 15TH ANNIVERSARY!**

Years of effective and creative work have brought you well-deserved success. Today, your park is rightfully considered the largest and best private park in the Russian Federation – one of the leaders in implementing the most ambitious investment projects both in the Moscow region and abroad.

You make a significant contribution to the development of the business environment of the Moscow region, increase the investment attractiveness of the region, and open up new opportunities and prospects for the Moscow region.

We wish you new achievements. We wish all your employees well-being, health and happiness!

Sergey Abramov, the director-general of HUBNER LLC





БОГОРОДСКИЙ индустриальный парк в Подмоскowie

2005-2009 гг.

- Рото Франк
- Пери
- НПУ Системы (Ковестро, Байер)
- Метро Вэрхаус Ногинск
- Мефферт
- Хюбнер ООО
- ТТС Түлтехник Системс
- Квик-микс
- Ногинский Тепловой Центр
- Доринда (окей)



2005

2009

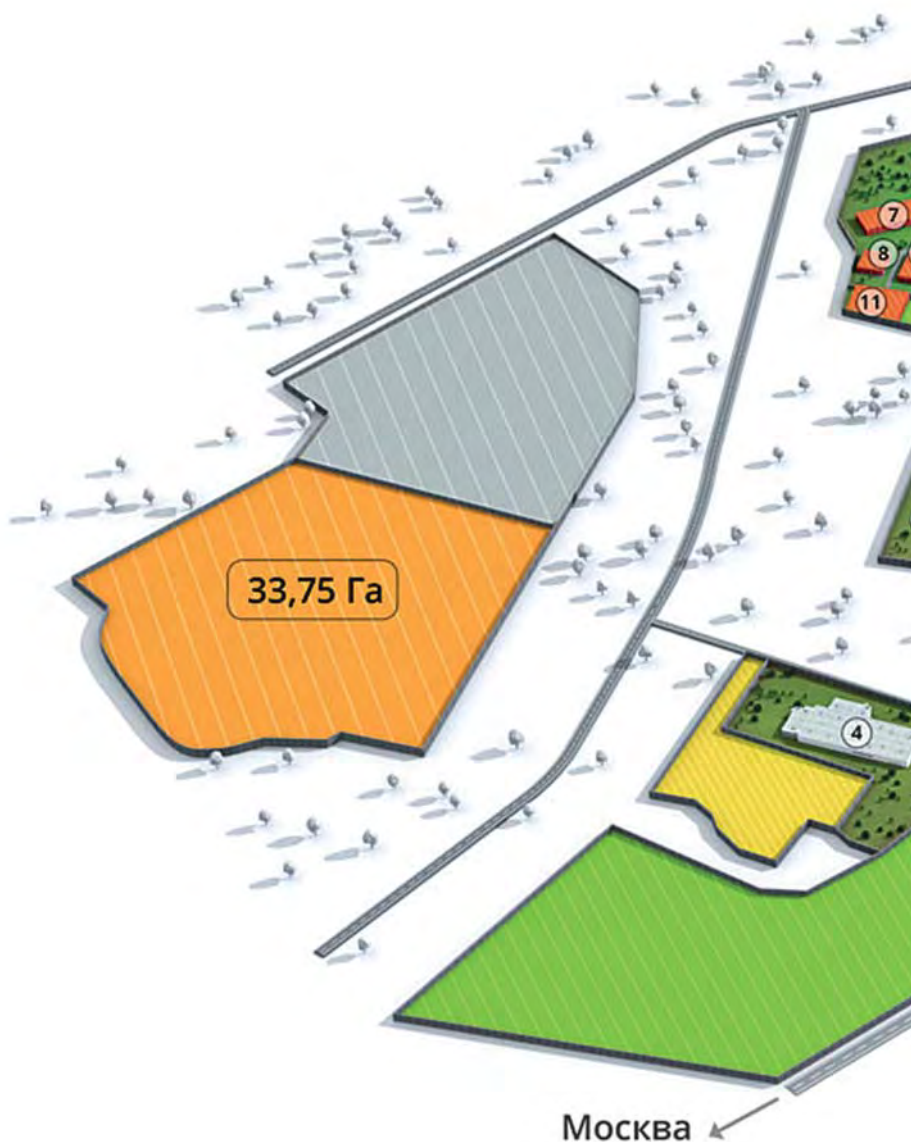
2010

2010-2014 гг.

- Хлебпром
- Вило Рус
- Сетес косметикс (Орифлейм Продактс)
- Фэймонвиль Рус
- КЭМП
- Лукойл Центрнефтепродукт
- Леруа Мерлен
- Макдоналдс
- БВТ Барьер Рус

2015-н/в

- Раум
- Мебельгуд
- Фармалакт
- УКК
- Фольманн
- Доктор Тайс
- Топлогистик
- СкладЛогистика
- Соудал Инвестментс
- Скания Русь
- ФЕС
- Сисмекс Рус
- Солина Рус
- Кюне Рус
- Мамонтовская сыроварня

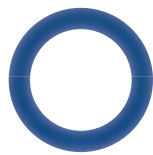
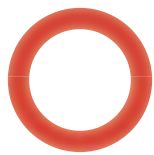


15 ЛЕТ

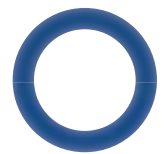
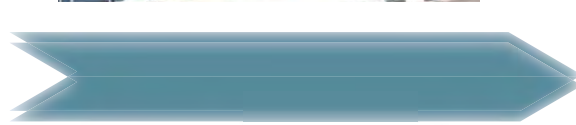
флагман привлечения
промышленных
инвестиций



2014



2015



В русском языке у каждого практически слова есть несколько значений. Например, «рынок». С одной стороны, это экономическое понятие, смысл которого читателям нашего журнала объяснять, в общем-то, нет необходимости, но с другой стороны – рынком называли и называют обыкновенный базар, на котором, на первый взгляд, есть всё, но найти что-то действительно нужное и, главное, хорошего качества, бывает порой ох, как не просто... Или возьмём слово «парк». Это и место, где можно погулять, отдохнуть от забот и хлопот, где в отличие от леса, в который - «чем дальше, тем больше дров...», уютно и комфортно. Но парк – это и место, где можно работать и зарабатывать! Тоже с комфортом. Если этот парк – индустриальный. Если этот парк создан, что называется, «по уму». Если это – Богородский индустриальный парк... Накануне 15-летнего юбилея одного из крупнейших и интереснейших промышленных конгломератов Подмосквья генеральный директор управляющей компании Богородского индустриального парка Олег Карцов ответил на вопросы нашего корреспондента.



«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ НЕ ЗЕМЛЮ, А КОМФОРТНУЮ СРЕДУ ОБИТАНИЯ»

«ОЧЕНЬ НЕЛЕГКИ ПЕРВЫЕ ШАГИ...»

– **Олег Васильевич, «юбиляру» – 15, по человеческим меркам ещё не «совершеннолетний», но уже и далеко не ребёнок. Продолжая сравнение... – говорят, что всё самое важное в характере закладывается в первые пять лет. Что же вы такое вложили, что теперь посмотреть – любо-дорого! Поделитесь «секретами воспитания»...**

– Главный, наверное, «секрет» состоит в том, что наш на тот момент девелопер – немецкая компания «Дега» – точно определила вектор, по которому предстояло двигаться, – создавать структуру и на неё уже приводить предприятия. А не наоборот, не так, как это зачастую бывает: строят предприятие и под него создают структуру.

А началось всё со встречи Путина и Шрёдера, на которой речь шла, в том числе, и о так называемых «промышленных кластерах», о том, как хорошо они способствуют развитию экономики. Мы на эту идею обратили внимание, взяли её за основу, связались с немецкой торгово-промышленной палатой, где нам и рассказали всё, что на тот момент рассказать могли: как это у них в Германии устроено, и как это должно создаваться у нас. И мы решили – создадим!

Если честно, то в начале всё нам представлялось, мягко говоря, немного по-другому... Мы просто планировали сконцентрировать несколько предприятий на ограниченной территории и благодаря этому помочь сельхозпредприятию, которое у нас к тому времени было. Было в довольно плачевном, надо сказать, состоянии... Хотелось нам и как-то освоить те бывшие сельскохозяйственные земли, на которых уже нельзя было что-то выращивать. Согласитесь, что не слишком полезно кормить коров травой, растущей вдоль Горьковского шоссе, по которому ежедневно проезжают тысячи автомобилей...

– **И «выдыхают» при этом совсем не кислород...**

– Да, поэтому мы и решили совместить одно с другим: чтобы и земля не пустовала, и промышленность помогала селу. Никаких проектов планировки территорий, никакого «централизованного управления» у нас не было. Абсолютно. Больше скажу: когда мы обратились за генерирующими мощностями – электричеством, водой и т.д. – нам выдали такие техусловия, что мы поняли: «Всё, надо закрывать...» Что при таких суммах, которые с нас запросили, мы никогда в жизни никакую генерацию сюда не приведём. И только изучение опять же немецкого опыта привело нас к мысли, что рискнуть мы всё-таки можем, но исключительно при условии, что вся инженерия, вся инфраструктура будет в наших руках. Каким образом? Искать инвесторов, брать кредиты, договариваться о рассрочке – неважно. Главное – создать эту инфраструктуру. Если не получилось приоб-

рести генерирующие мощности у государства, значит создадим их сами. За эту работу мы и взялись, и спустя 15 лет могу сказать, что у нас сейчас 40 мегаватт электричества, к которым скоро мы добавим ещё 20; у нас 47 гигакалорий тепла. А будет ещё плюс 18. Мы решили все вопросы с водой, с очистными сооружениями, с дорогами и т.д.

«ЧТО РУССКОМУ ЗДОРОВО, ТО НЕМЦУ... ТОЖЕ ХОРОШО»

– Вторым фактором нашего успеха, – продолжает Олег Карцов, – стало то, что наш парк мы начали формировать на основе немецкого бизнеса. Нашими якорными резидентами стали всем уже известные предприятия, которые в России к тому времени уже работали, – Peri, Hübner, Roto Frank, TTS Tooltechnic Systems, Meffert и, конечно же, «Метро Верхаус». Я вообще считаю, что немецкий бизнес наиболее последовательный, наиболее решительный. С ним если договорился – он идет вперёд, не сворачивая.

– **Но, значит, им тоже было выгодно сотрудничать с вами?**

– Знаете, мне в этом плане всегда вспоминается беседа с одним из руководителей компании Bayer. Он мне как-то сказал, что в Россию они пришли, потому что мы от них отстали примерно на 12 лет, но когда они увидят, что благодаря их технологиям это отставание сократилось до двух лет, они отсюда уйдут. Я спросил, почему именно такая «фора» – два года? Он ответил: «Потому что два года для России – это пустяк: это будет означать, что за следующие полгода вы нас догоните, а ещё через полгода перегоните. Что надо бежать. В хорошем смысле». Но пока им выгодно здесь. Сказал он, помню, и то, что они реально понимают, что Россия – близко, что «ваших людей подпускать к технологиям нельзя – у них очень большое самообразование». То есть несмотря на то, что работающим здесь иностранным специалистам в интересах экономической безопасности своих стран запрещено нам передавать некоторые вещи, некоторые технологии, наши люди всё, что нужно, «догоняют» сами. Базовая составляющая, с которой стартует понимание производства в России, значительно меньше, чем в других странах. Нашим людям не нужно иметь представление о 60–70 процентах того, «как это работает», чтобы понять, что собой представляют остальные 30–40. У нас базовое образование было и сейчас остаётся одним из лучших в мире.

– **Так, может, вы и продукцию свою вскорее будете на Запад поставлять?**

– Мы уже начинаем создавать за рубежом такие «точки», в которых будет представлена продукция наших предприятий. Ведь в нашем индустриальном парке есть некий базовый уровень, который за счёт размещения предприятий только поднимается. Мы ведь берём сюда не всех!

– **Не как на рынке? То есть – на базаре...**

– Нет. У нас все предприятия – с мировым именем, у нас нет каких-то «однодневок». Oriflame, Vilo, Roto Frank, Peri, Hübner – все они поставляют свою продукцию не только в Россию, но и за рубеж, в десятки стран мира. Мы интегрируемся, мы берём отсюда всё лучшее к себе, а сейчас уже и обгоняем по технологиям некоторые из тех предприятий, которые пришли сюда, далеко опережая нас.

«ЧТОБ НЕ ДОСТАЛО БЕСПОКОЙСТВО, ОХОТА К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ...»

– **Редко бывает, чтобы «ребёнок» рос без проблем... Наверняка были и «детские болезни» – отсутствие опыта, и «инфекции» – кризисы, и «влияние улицы» – санкции, и тому подобное...**

– Я всегда говорю, что «мы учились вместе с жизнью». Да, многого не доглядели, не додумали, поэтому сейчас догоняем. Это не страшно. Одна из главных проблем – кадры, уровень их подготовки. Предприятия, с которых начинался наш парк, – высокотехнологичные. Мы должны были сразу чётко понимать, что они требуют грамотных, высококлассных специалистов. А готовят ли таких специалистов наши учебные заведения? Начиная от профессионально-технических и заканчивая высшими?.. Мы об этом не думали. Потому что персонал набирали в Москве.

– **Ну, не всё же жителям Подмосковья и соседних областей на работу в столицу гонять! Надо и «обратную миграцию» организовывать! Впрочем, лучше, когда на работу далеко ездить не надо никому...**

– В Ногинске живёт 250 тысяч, в Электростали – около 200 тысяч, а если посчитать ещё и жителей других соседних городов и посёлков, получается практически ещё один «миллионник». Я считаю, что мы должны давать работу своим! Значит, мы должны создавать здесь, у себя, систему профессионального обучения. 15 лет назад мы, конечно, об этом не думали. Мы развивали только промышленную площадку. Понимание пришло позже. Где-то в 2010–2011-м годах мы стали уже не просто понимать, а связываться и договариваться с учебными заведениями.

Приведу такие цифры: в 2005 году примерное соотношение местных и приезжих было 25 к 75. Сегодня эта ситуация стала диаметрально противоположной: 75–80 процентов – это областные кадры, жители восточного Подмосковья. И только лишь 10–15% – руководители со специальным образованием, менеджмент среднего звена – из Москвы.

– **Остальные, как я понимаю, из соседних областей?**

– Да, отсюда к нам на работу тоже приезжают. Подмосковье с точки зрения работы



ничуть не хуже, а во многом даже и привлекательнее, чем столица. Важный момент: начиная с 2012 года, мы практически ушли от понятия «реализация земли». Мы предлагаем потенциальным резидентам парка не землю, мы предлагаем комфортную среду обитания. Сегодня у нас 40 компаний, все работают как единый организм. Организм единый, но внутри него каждый абсолютно самостоятелен. И работаем мы по принципу очень понятному: наши резиденты на территории индустриального парка не должны заниматься ничем, кроме работы. Задача управляющей компании – решать вопросы, связанные с функционированием, с инфраструктурой; вопросы юридического, правового, даже нотариального обеспечения. Всё это мы должны делать для того, чтобы они могли решать свою задачу – работать и извлекать прибыль.

То же самое и в отношении тех людей, которые у нас работают и будут работать, – человек должен здесь не просто жить. Ему должно здесь нравиться, чтобы не возникало у него желания куда-то уезжать...

«БРАКИ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО НА НЕБЕСАХ, НО И... В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ»

– Мы же не можем допустить, – продолжает Олег Карцов, – чтобы молодая семья,

которая родилась здесь, – а у нас немало уже случаев, когда работники наших предприятий, знакомились, женились, рожали детей... – чтобы эта семья распалась из-за того, что у них нет жилья либо ещё из-за каких-то бытовых моментов. Мы, например, сейчас уже строим один заводской посёлок: в нём будут шале площадью порядка 120 метров, плюс у каждого три сотки земли. Думаю, что семьи, которые туда вселятся, получат огромное удовольствие.

Если человеку будет где работать, где отдыхать, где учиться, – зачем ему куда-то переезжать? Предприятие, понимая, что какой-то специалист для него крайне важен, может заключить с ними договор – на пять или на 10 лет, по прошествии которых дом перейдёт к нему в собственность.

– В какой-то степени это хорошо забытое советское старое. Ведь раньше предприятия не стеснялись строить дома для своих рабочих. И только потом всё это обозвали «непрофильными активами»...

– Ну, конечно! Знаете, по профессии я лётчик, но мне, как я считаю, посчастливилось отработать некоторое время ещё и директором совхоза. Причём во времена, когда ситуация в сельском хозяйстве была очень тяжёлой. Мы выжили благодаря тому, что в

своё время, ещё в Советском Союзе, построили дома для доярок. Эти дома нас спасли! Потому что кто бы пошёл в те годы работать дояркой? – С трёхразовой дойкой, с низкой зарплатой... Потому что закупочная цена на молоко была просто смешной. Но мы предложили дояркам занять эти дома, пообещав, что, если они отработают определённое количество лет, то жильё это перейдёт к ним в собственность. Этим мы спасли совхоз. Сначала доярок стимулировало то, что они работают за дом, потом они начинали думать дальше: какая будет доплата за хороший надой, за хорошее качество молока, за хороший надзор за стадом и т.д. и т.п. Потом возник вопрос: а почему бы нам самим не перерабатывать молоко, а не просто продавать каким-то перекупщикам...

Так и здесь: если люди видят, что руководство относится к ним с пониманием, ценит их труд, то они держатся за эту работу, они никогда никуда не уйдут. Это очень важный момент.

«ТО, ЧТО НАС НЕ УБИВАЕТ, ДЕЛАЕТ НАС СИЛЬНЕЕ»

– С людьми понятно, а предприятия? Они не уходили? Например, в кризис...

– Никто не ушёл, за что я очень им благодарен... Помню 2008 год – кризис насто-



ящий, мощный, убийственный! На росте курса валют цены взлетели в три-четыре раза. Ну, какое предприятие, планируя свое экономическое будущее, рассчитывая свою экономическую модель при цене за киловатт три-четыре рубля, станет работать, получив в итоге 15-16? Это бесполезно! Тем более – такие энергоёмкие предприятия, которые работают в две смены. Не буду говорить, что было на лицах у руководителей, когда они ко мне пришли... Но – ни одно предприятие не закрылось! Все сжались, как пружины, и стали этот кризис преодолевать.

Потом следующий кризис... 2014 год. Началось давление на Россию. Конечно, всё это и нас коснулось. В каком плане? – Некоторые комплектующие шли из-за границы. Если отечественные поставщики не могли обеспечить качество. Например, «Орифлейм» – вы удивитесь – не мог найти поставщика качественных ёмкостей для своей продукции. Казалось бы, их столько!.. Но – приходилось завозить. Сейчас эта проблема решена, а тогда она стояла остро. И когда начались все эти санкции, когда поставки там, за рубежом, стали душить, это, безусловно, сказалось на темпах. Но одновременно начались поиски тех, кто может всё это делать здесь. Европа сама убивала нашу с ними

кооперацию. Сама того не понимая, наступала себе же на ногу... В итоге предприятия, которые привозили из Европы до 70 процентов комплектующих, стали на сто процентов российскими. А те вообще потеряли рынок.

Кризис 2014-го года нас коснулся, когда многие предприятия уже «взяли мощь». Но удивили меня и те предприятия, которые в это время только начали строиться. Vilo открылась в 2015 году, в самый разгар кризиса, Scania открылась в 2016 году, «Фармалакт» открылся с радостью... А сейчас у нас при санкциях начинает строиться «Доктор Тайсс» – немецкое предприятие, ждём губернатора на закладку камня...

«НАСТУПАТЬ ЕСТЬ КУДА, ВПЕРЕДИ – ПОДМОСКОВЬЕ!»

– В юбилей принято не только вспоминать прошлое, но и что-то загадывать на будущее...

– Я могу сказать твёрдо: наша страна меняется, и Московская область – в первых рядах этих изменений. Я вообще считаю, что будущее исключительно за нашим родным Подмосковьем. Здесь наверняка будут создаваться промышленные зоны, может быть, даже и более масштабные, чем наш парк. Нужно, чтобы муниципальные

образования помогали созданию таких зон, не боялись того, что они могут потом превратиться в некие «моногорода».

В свою очередь и владельцам промышленных зон, технопарков и т.д. необходимо интегрироваться, находить взаимопонимание с муниципалитетами. Мы, например, участвуем во всех социальных программах Богородского округа. Но так бывает не всегда. Потому что у тех, кто имеет промышленную зону, порой возникает соблазн создать как бы свой мирок. Они не понимают, что этот мирок – до поры до времени. Что этот мирок никогда не станет Миром. Что это будет просто отдельный анклав. А это – путь в никуда. Замкнуться в себе нельзя. Решая свои локальные задачи, всегда нужно их соотносить с планами социально-экономического развития той территории, на которой они находятся, а этой территории – в целом с Подмосковьем.

А то, что рядом столица, – это не беда. Москва нам не помеха. Москве – хватит. Я хочу, чтобы люди оставались здесь. За Москву я радуюсь, но мне дороже Подмосковьё. И наш парк.

**Беседовал
Алексей Сокольский**



**“WE OFFER OUR RESIDENTS NOT A LAND PLOT,
BUT A COMFORTABLE LIVING
ENVIRONMENT”**

In Russian, almost every word has several meanings. For example, “рынок” (“market”). On the one hand, this is an economic concept, the meaning of which is generally known to the readers of our magazine, but on the other hand, this is also an ordinary bazaar, where, at first glance, there is everything, but sometimes it is not easy to find something really necessary and of good quality... Or take the word “парк” (“park”). This is a place where you can walk, take a break from worries and troubles, where, unlike in the forest, where – “the farther, the more firewood...,” it is cozy and comfortable. But a park is also a place where you can work and earn money! Also you can do it with comfort if this park is industrial. If this park is created “wisely.” If this is the Bogorodsky Industrial Park... On the eve of the 15th anniversary of one of the largest and most interesting industrial conglomerates of the Moscow region, the General Director of the managing company of the Bogorodsky Industrial Park Oleg Kartsov answered questions of our correspondent.

“VERY DIFFICULT FIRST STEPS...”

– *Mr. Kartsov, the “hero of the day” is 15, by human standards it is not yet “adult,” but it is already far from a child. Continuing the comparison... – they say that all the most important in character is laid in the first five years. What have you invested so that now it’s pleasure to see the results? Share the “secrets of education”...*

– Probably the main “secret” is that our developer at that time, the German company Dega, precisely determined the vector along which we had to move – to create a structure and bring enterprises to it. And not vice versa, not like it often happens: they build an enterprise and create a structure for it.

It all started with a meeting of Putin and Schroeder, at which they discussed, among other things, the so-called “industrial clusters”, how well they contribute to the development of the economy. We drew attention to this idea, took it as a basis, contacted the German Chamber of Commerce and Industry, where we were told everything that they could tell us at that time: how it works in Germany and how it should be created with us. And we decided to create!

To be honest, at the beginning everything seemed to us, to put it mildly, a little different... We just planned to concentrate several enterprises in a limited area and thanks to this help the agricultural enterprise that we had by that time. It was in a rather deplorable, I must say, condition... We also wanted to somehow master those former agricultural lands on which it was no longer possible to grow anything. You must admit that it is not very useful to feed cows with grass growing along the Gorky highway, along which thousands of cars pass every day...

– *And they “exhale” not oxygen at all...*

– Yes, that’s why we decided to combine one with the other: so that the land was not empty, and industry helped the village. We didn’t have any projects for the planning of territories or any “centralized management.” Absolutely. I’ll say more: when we applied for generating capacities – electricity, water, etc., we were given such technical conditions that we understood: “This is the end, we must close it...” That with the amounts requested

from us, we will never bring generation here. And only the study of German experience again led us to the idea that we could still take a chance, but only on condition that all engineering, all infrastructure will be in our hands. How? – Looking for investors, taking loans, agreeing by installments. The main thing is to create this infrastructure. If we didn’t succeed in acquiring generating capacities from the state, then we will create them ourselves. We took up this work, and after 15 years I can say that we now have 40 megawatts of electricity, to which we will soon add another 20; we have 47 gigacalories of heat. And there will be another 18. We have solved all issues with water, with sewage treatment plants, with roads, etc.

“WHAT IS GREAT FOR THE RUSSIAN, THEN FOR THE GERMAN... IS ALSO GOOD”

– The second factor of our success, Oleg Kartsov continues, was that we began to form our park on the basis of German business. Our “anchor residents” were already well-known enterprises that had already worked in Russia at that time – Peri, Hübner, Roto Frank, TTS Tooltechnic Systems, Meffert and, of course, Metro Warehouse. In general, I believe that German business is the most consistent, most decisive. If you have agreed with it, it goes forward without turning.

– *But, then, was it also profitable for them to cooperate with you?*

– You know, in this regard, I always recall a conversation with one of the Bayer executives. He once told me that they came to Russia because we were about 12 years behind them, but when they see that thanks to their technology this gap has been reduced to two years, they will leave us. I asked why such a “handicap” – two years? He replied: “Because two years for Russia is nothing; it will mean that in the next six months you will catch up with us, and after another six months, overtake us. We need to run. In a good way.” But for now it’s profitable for them to work here. I remember that he said that they really understand that Russia is close, that “one cannot let your people get into technology – they have a lot of self-education.” That is, despite the fact that foreign specialists

working here in the interests of the economic security of their countries are forbidden to transfer certain things, our people “catch up” with some technologies themselves. The basic component, with which the understanding of production in Russia starts, is much less than in other countries. Our people don’t need to have an idea of 60-70 percent of “how it works” in order to understand what the remaining 30-40 are. Our basic education has been and remains one of the best in the world.

– *So, maybe you will export your products to the West soon?*

– We are already starting to create such “points” abroad in which the products of our enterprises will be presented. Indeed, in our industrial park there is a certain basic level, which only rises due to the location of enterprises. We don’t take everyone here!

– *Not like in a market? That is – in a bazaar...*

– No. We have all the enterprises with a global name, we don’t have any one-day companies. Oriflame, Vilo, Roto Frank, Peri, Hübner – all of them supply their products not only to Russia, but also abroad, to dozens of countries. We are integrating, we are taking the best from them, and now we are already overtaking some of the enterprises that have come here being far ahead of us in terms of technology.

“SO THAT THERE WERE NO ANXIETY, THERE IS A DESIRE FOR A CHANGE OF PLACE...”

– *A “child” rarely grew up without problems... Surely there were “childhood illnesses” – lack of experience, and “infections” – crises, and “street influence” – sanctions and the like...*

– I always say that – “we studied with life.” Yes, we didn’t overlook a lot, didn’t think of it, so now we are catching up. This isn’t scary. One of the main problems is personnel, the level of their training. The enterprises with which our park began are high-tech. We should have clearly understood immediately that they will require competent, highly qualified specialists. Do our schools prepare such specialists? Starting from vocational and

ending with higher ones?.. We didn't think about this, because the staff was recruited in Moscow.

– Well, not all the same residents of the Moscow region and neighboring regions to drive to work in the capital! It is necessary to organize a “reverse migration!” However, it's better when you don't have to travel far to work...

– 250 thousand live in Noginsk, about 200 thousand live in Elektrostal, and if you count the inhabitants of other neighboring cities and towns, you get almost another “millionaire”. I believe that we should give work to our residents! So, we must create a system of vocational training here. 15 years ago, of course, we didn't think about this. We developed only an industrial site. Understanding came later. Somewhere in 2010-2011, we began to not only understand, but to communicate and negotiate with educational institutions.

I will cite the following figures: in 2005, the approximate ratio of locals and visitors was 25 to 75. Today, this situation has become diametrically opposite: 75-80 percent are regional workers, residents of the eastern suburbs of Moscow. And only 10-15% are managers with special education, middle management – from Moscow.

– The rest, as I understand it, are from neighboring areas?

– Yes, from there they also come to work for us. From the point of view of work, the Moscow region is no worse, and in many ways even more attractive than the capital. An important point: since 2012, we have practically moved away from the concept of “land sale”. We offer our residents not a land plot, but a comfortable living environment. Today we have 40 companies, all work as a single organism. The organism is single, but inside it everyone is absolutely independent. And we work on a very understandable principle: our residents in the territory of the industrial park should not do anything but work. The task of the managing company is to solve issues related to the functioning of the infrastructure; issues of legal, even notarial support. All this we must do so that they can solve their task – to work and make a profit.

We have the same thing with respect to those people who work for us now and will work in the future – a person should not just live here. They should like it here so that they don't have a desire to leave somewhere...

“MARRIAGES ARE MADE NOT ONLY IN HEAVEN, BUT ALSO... IN AN INDUSTRIAL PARK”

– We already have many cases when the employees of our enterprises got acquainted, got married, gave birth to children. We cannot allow the young family that was born here to split up because they have no housing,

or because of some everyday moments. For example, we are now building one factory village: it will have a chalet with an area of about 120 meters, plus each with three hundred square meters of land. I think that families who move in there will enjoy it.

If a person will have where to work, where to relax, where to study – why should he or she move somewhere? An enterprise, realizing that some specialist is extremely important for it, can conclude an agreement with them – for 5 or 10 years, after which the house will become their property.

– To some extent, this is a well-forgotten Soviet old. After all, the enterprises didn't hesitate to build houses for their workers. And only then all this was called “non-core assets”...

– Well, of course! You know, my profession is pilot, but I, as I believe, was lucky to work for some time as the director of a state farm. Moreover, it was at a time when the situation in agriculture was very difficult. We survived due to the fact that once, back in the Soviet Union, they built houses for milkmaids. These houses saved us! Because who would go to work as a milkmaid in those years?

– With a three-time milking, with a low salary... Because the purchase price for milk was just ridiculous. But we invited milkmaids to take these houses, promising that if they work for a certain number of years, then this will be their property. Thus we saved the state



farm. First, the milkmaids were stimulated by the fact that they work for the house, then they began to think further: what will be the surcharge for good milk yield, for good quality milk, for good supervision of the herd, etc.. Then the question arose: why don't we process the milk ourselves, and not just sell it to some resellers...

So it is here: if people see that leadership treats them with understanding, appreciates their work, then they hold on to this work, they will never go anywhere. This is a very important point.

**“THAT WHICH DOES NOT KILL US
MAKES US STRONGER”**

– With people it's clear, but what about enterprises? Did they leave? For example, during a crisis...

– Nobody left, for which I'm very grateful to them... I remember 2008 – the crisis is real, powerful, murderous! With the growth of the exchange rate, prices soared three to four times. Well, what kind of enterprise, planning its economic future, calculating its economic model at a price per kilowatt of three or four rubles, will start working, getting a total of 15-16? It's useless! Moreover, there are such energy-intensive enterprises that work in two shifts. I will not say what was on the faces of the leaders when they came to me... But – not a single enterprise was closed! Everyone shrank like springs and began to overcome this crisis.

Then there was the next crisis... 2014. There was pressure on Russia. Of course, all this also affected us. How? – Some components came from abroad if domestic suppliers could not ensure quality. For example, Oriflame – you would be surprised – could not find a supplier of quality containers for its products. It would seem there are so many of them!.. But – they had to import. Now this problem is solved, and then it was acute. And when all these sanctions began, when deliveries from abroad began to strangle, this, of course, affected the pace. But at the same time, the search for those who can do all this here began. Europe itself was killing our cooperation with it. Without realizing it, it stepped on its own foot... As a result, enterprises that brought up to 70 percent of components from Europe became one hundred percent Russian. And Europeans generally lost the market.

The crisis of 2014 affected us when many enterprises had already “taken power”. But I was surprised by those enterprises that had just begun to be built at that time. Vilo opened in 2015, at the very height of the crisis, Scania opened in 2016, Farmalact opened with joy... And now, under sanctions, Dr. Theiss is starting to be built – a German company, we are waiting for the governor to lay the stone...

**“THERE IS A STEP TO GO, AHEAD –
THE MOSCOW REGION!”**

– In the anniversary, we not only recall the past, but also guess something for the future...

– I can say firmly: our country is changing, and the Moscow region is in the forefront of these changes. In general, I believe that the future lies solely with our native region. Industrial zones will probably be created here, maybe even more large-scale ones than our park. It is necessary for municipalities to help create such zones, not to be afraid that they could later turn into some “single-industry towns”.

In turn, the owners of industrial zones, technology parks, etc. have to integrate, find mutual understanding with the municipalities. For example, we participate in all social programs of the Bogorodsky district. But this does not always happen. Because those who have an industrial zone, sometimes there is a temptation to create their own world. They do not understand that this world is for a period of time. That this world will never become a World. That it will be just a separate enclave. And this is the road to nowhere. It is impossible to become locked in oneself. When solving your local problems, you always need to compare them with the plans for socio-economic development of the territory in which you are located, and this territory as a whole with the Moscow region.

And the fact that the capital is nearby is not a problem. Moscow is not a hindrance to us. Moscow has everything. I want people to stay here. I'm good for Moscow, but the Moscow region is closer to me. And our park as well.

Interviewed by Alexey Sokolsky





БРУНО КОТА:

ПОРТУГАЛИЯ ПРЕДЛАГАЕТ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ОДНИ ИЗ САМЫХ ЛУЧШИХ УСЛОВИЙ

В современном мире ни одна страна не может успешно развиваться без надёжных партнёрских отношений с другими государствами – неважно, дальними или ближними. В условиях глобальной экономики по-другому просто нельзя. Как выстраивается взаимодействие России с Португалией, дипломатические отношения с которой в этом году пересекли рубеж в 240 лет, разговариваем с сопредседателем Российско-Португальского делового совета Бруно Вальверде Кота.

– Г-н Кота, как бы вы описали взаимоотношения Португалии и России?

– На данном этапе они достаточно хорошие, это подтверждает и успешная работа межправительственной комиссии в ноябре прошлого года. Эта встреча состоялась в Лиссабоне, что важно для Португалии, и на ней как раз рассматривались и анализировались вопросы развития бизнеса и увеличения товарооборота между двумя странами. В результате были определены

дальнейшие шаги по развитию совместных проектов.

– Хотелось бы остановиться на этом вопросе более подробно и узнать, в каких сферах можно ожидать динамичное развитие?

– Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо озвучить текущие показатели товарооборота. Экспорт из России в Португалию в прошлом году составил около 1,5 – 1,6

млрд долларов, а экспорт из Португалии в Россию несколько лет держится на уровне 200 миллионов долларов. При этом продукция, ввозимая из Португалии в Россию, более диверсифицирована по сравнению с тем, что поступает из России. Это связано с тем, что основную часть экспорта из России в Португалию составляют продукты нефтеперерабатывающей промышленности. Если мы говорим о португальских товарах, популярностью в вашей стране пользуются

пробковое дерево и изделия из него, обувь, текстиль, оборудование и продукция сельскохозяйственного сектора.

Соответственно, ставку делают на эти сферы, а также всё связанное с инновациями и новыми технологиями. Конечно же, очень важными точками приложения сил являются финансовый и банковский сектора обеих стран, между которыми тоже налаживается тесное взаимодействие. Зная, какая это значимая отрасль, Совет предпринимателей на прошлой межправительственной комиссии помог с подписанием протокола о сотрудничестве между Ассоциацией банков России и Ассоциацией португальских банков. В данном случае это дополнительная помощь и поддержка для тех направлений, которые сейчас в России считаются приоритетными, – информационных технологий и диджитализации. Также налаживается взаимодействие в агропромышленной сфере, идёт обмен передовыми методами и внедрение португальских разработок в сельскохозяйственные процессы России. Мы знаем, что в России сельское хозяйство значительно развилось после введения санкций, и это позволило наладить производство продуктов, которые ранее импортировались. Исторически сложившееся сотрудничество в этом плане – импорт фруктов из Португалии и переработка овощей. На данный момент в России есть и свои фрукты, и в то же время есть ноу-хау, которые можно использовать при переработке овощей и фруктов местного производства. Это как раз один из самых удачных примеров развития экономики в вашей стране.

Особенно важна и актуальна тема поиска новых альтернативных источников энергии как раз в связи с тем, что она может существенно повлиять на мировую экономику и мировой рынок. По статистике Всемирного банка, еще в 2010 году Россия была на 120 месте в рейтинге интересных и удобных стран для ведения бизнеса, а сейчас она поднялась на 31 место. При сотрудничестве с другими странами это огромное преимущество, так как Португалия сильна в новых разработках и инновационных проектах в сфере возобновляемых источников энергии. Мы знаем, что это направление очень важно для России. Также важна отрасль производства деталей и оборудования для производства деталей в сфере машиностроения и самолётостроения. Например, многие пресс-формы на данный момент производятся в Португалии, потом они направляются на фабрики по производству деталей здесь, в России. Учитывая всё сказанное, мы смотрим на взаимодействие России и Португалии с большим оптимизмом.

– Давайте уйдём немного в сторону. Ещё во времена СССР Испания и Португалия в какой-то степени были важным звеном в коммуникации с бизнесом Латинской Америки, которая исторически близка этим странам. Сохранилась ли такая роль у Португалии сейчас?

– Я уверен, вы знаете, что в этом году мы празднуем 240 лет с момента установления дипломатических отношений между Россией и Португалией. То есть у нас есть давняя история взаимодействия. И сейчас Португалия должна рассматриваться российскими компаниями не только как партнёр, но и как платформа для выхода на рынок, который представлен 250 миллионами португалоговорящих потребителей. И, конечно, мы можем стать платформой для сотрудничества с Южной Америкой. Благодаря проведённой в последние несколько лет работе, Португалия в этом плане продвинулась даже больше, чем Испания. Мы предлагаем компаниям одни из самых лучших финансовых условий, в том числе по налогообложению. В Европе мы занимаем третье место в соответствующем рейтинге, для нерезидентов Евросоюза в Португалии была создана специальная программа «Золотая виза» с целью привлечения иностранных граждан.

С каждым годом всё больше россиян выбирают нашу страну для ведения дел и жизни. И это притом, что раньше ваши граждане чаще ехали в Испанию, занимались там бизнесом и покупали дома. Что важно, начинают появляться российские компании, которые используют нашу страну как платформу для выхода на рынок не только Южной Америки, но и Африки.

– Кстати, в последнее время в прессе мы довольно часто видим, что идёт волна отказов нашим бизнесменам в визах из-за расследований, связанных с уставными капиталами компаний. Как будут развиваться события дальше? Что если отказы в выдаче виз будут продолжаться?

– Мы знаем точно, что программа золотых виз привлекла в Португалию многих надёжных инвесторов, в том числе из России. За счёт этого увеличивается объём сделок, и португальская экономика становится более динамичной. Всё больше российских предпринимателей выбирают Португалию как надёжную страну для ведения дел с другими континентами, куда можно привезти семью и знать, что она будет жить в комфорте и безопасности. Дети русских бизнесменов могут учиться в лучших вузах мира, некоторые из которых находятся в Португалии. Наша страна также известна высококвалифицированным персоналом, стоимостью услуг которого ниже, чем в других странах Европы.

При совете предпринимателей России и Португалии мы за последние 3 года организовали больше 250 встреч для бизнесменов обеих стран в разных сферах деятельности, в том числе связанных с автопроизводством, текстилем, мрамором, строительными материалами. Португалия известна качественными строительными материалами, в последнее время привлекает внимание российских покупателей органическая продукция португальских компаний. В прошлом октябре для российских бизнесменов

была организована поездка в Португалию, в Лери – индустриальную зону с большим количеством компаний. У них была специфическая бизнес-миссия по ознакомлению с производством известняка и натуральных камней, а также пресс-форм. Компании, которые участвовали с российской стороны, занимаются производством деталей для машиностроения. Они поехали в Португалию по программе поддержки от одного из европейских фондов, который нам помогает. Единственное, за что они заплатили, – это сувениры для семей и коллег в России. К сожалению, наоборот так не получалось. Но мы всё равно здесь, мы занимаемся важной миссией, привлечением российских предпринимателей в Португалию для взаимодействия с разными континентами.

– Насколько мы знаем, осенью 2019 года готовится новая бизнес-миссия. Кто будет в ней участвовать?

– Уточню, что в прошлом году было две бизнес-миссии португальских компаний в Россию, и в первый раз состоялась бизнес-миссия российских компаний в Португалию. На этот год запланирована такая же программа.

Если говорить об инновационных технологиях, в прошлом году мы посетили Сколково, видели интересные и перспективные бизнес-проекты. Также мы изучили инфраструктуру и строительство. И мы уверены, что при реализации совместных проектов у наших стран есть потенциал и дополнительные преимущества. Особенно это актуально в контексте действующих санкций. Соглашение между Ассоциацией банков России и португальской Ассоциацией банков было подписано, несмотря на них, и это как раз является показателем сильных связей между нашими странами. В отличие от Англии и ряда других стран, которые выдворяли российских послов и дипломатические миссии, а также отзывали своих, мы так никогда не делали.

– Сложно не задать вопрос о санкциях. Наши предприниматели видят их как сериал, у которого нет конца. А как эти санкции видятся в Европе?

– Европа была против последних санкций, которые ввели США. Единственные ограничения, которые сейчас действуют, связаны с Украиной, но это вопросы для политиков и дипломатов. Мы предприниматели, и смотрим на это по-другому. Как мы видим на примере России, многие сферы экономики благодаря санкциям оживились. Для нашей страны Россия была, есть и будет значимым партнёром, и рынком сбыта. Экономические показатели России выросли в последние годы на 30%. И очень важна работа, которая сейчас здесь проводится, по притирке законодательства к европейской банковской сфере. Мы готовы помогать в налаживании международного сотрудничества.



BRUNO COTA:

PORTUGAL OFFERS THE BEST CONDITIONS TO THE RUSSIAN COMPANIES

In the modern world, no country can successfully develop without reliable partnerships with other states, no matter, are they distant or close. In the conditions of global economy, you can't cope without it. On the interaction of Russia with Portugal, diplomatic relations with which past the point of 240 milestone this year, we are talking with Bruno Valverde Cota, Chairman of the CCILR Chamber of Commerce and Industry Luso-Russian.

– Mr. Cota, how would you describe the relationship between Portugal and Russia?

– At this stage, they are quite good, as evidenced by the successful work of the intergovernmental commission last November. This meeting was held in Lisbon, which is important for Portugal, and the issues of business development and increase of trade turnover between the two countries were discussed and analyzed at the meeting. As a result, further steps were identified to develop joint projects.

– I would like to dwell on this issue in more detail and find out in which areas we can expect dynamic and effective development?

– To answer this question, it is necessary to announce the current indicators of trade turnover. Last year, exports from Russia to Portugal amounted to about \$1.5- 1.6 billion, and exports from Portugal to Russia have been at a level of \$ 200 million for several years. At

the same time, the products imported from Portugal to Russia are much more diversified in comparison with what comes from Russia. This is due to the fact that the major part of Russian exports to Portugal are products of the oil refining industry. If we are talking about Portuguese goods, corkwood and its products, shoes, textiles, equipment and agricultural products are popular in your country.

Accordingly, they rely on these areas, as well as everything related to innovation and new technologies. Of course, the financial and banking sectors of both countries are very important points of application of forces, and close cooperation is also being established between them. Knowing what a significant industry this is, the CCILR at the last intergovernmental commission helped with the signing of a protocol on cooperation between the Association of Russian Banks and the Association of Portuguese Banks.

In this case, this is additional assistance and support for those areas that are now considered priorities in Russia - information technology and digitalization. Also, cooperation in the agro-industrial sector is being improved, advanced methods are being exchanged and Portuguese developments are being introduced into the agricultural processes of Russia. We know that agriculture in Russia has developed significantly since the imposition of sanctions, and this has enabled the production of products that were previously imported. Historically established cooperation in this regard is the import of fruits from Portugal and the processing of vegetables. At the moment, Russia has its own fruits, and at the same time there is know-how that can be used in the processing of local fruits and vegetables. This is one of the most successful examples of economic development in your country.

Pharmaceutical industry, customs

cooperation and search for new alternative energy sources are also among the main ones. The latter topic is especially important and relevant due to the fact that it can significantly affect the global economy and the global market. According to the statistics of the World Bank, back in 2010 Russia was on the 120th place in the ranking of interesting and convenient countries to do business, and now it has risen to 31st place. This is a huge advantage when cooperating with other countries, as Portugal is strong in new developments and innovative projects in the field of renewable energy sources. We know that this area is very important for Russia. Also important is the industry of manufacturing parts and equipment to produce parts in the field of mechanical engineering and aircraft construction. For example, many molds are currently produced in Portugal, and then they are sent to component factories here in Russia. Considering all this, we are looking at the interaction between Russia and Portugal with great optimism.

– Let's go a little to the side. Back in the times of the USSR, Spain and Portugal were to some extent an important link in communication with the business of Latin America, which is historically close to these countries. Does Portugal still have this role now?

– I am sure you know that this year we are celebrating 240 years since the establishment of diplomatic relations between Russia and Portugal. That is, we have a long history of cooperation. And now Portugal should be considered by Russian companies not only as a partner, but also as a platform for entering the market, which is represented by 250 million Portuguese-speaking consumers. And, of course, we can become a platform for cooperation with South America. Thanks to the work done over the past few years, Portugal has made even more progress in this regard than Spain. We offer companies one of the best financial conditions, including taxation. In Europe, we occupy the third place in the corresponding rating, for non-residents of the European Union in Portugal was created a special program «golden visa» was created for non-residents of the European Union in Portugal in order to attract foreign citizens. Every year more and more Russians choose our country for business and life. And this is despite the fact that earlier your citizens more often went to Spain, do business there and buy houses. What is important, Russian companies are beginning to emerge, using our country as a platform to enter the market not only in South America, but in Africa as well.

– By the way, lately in the press we often see that there is a wave of refusals to our businessmen in visas because of the investigations related to the authorized

capital of companies. How will events develop further? What if visa refusals continue?

– We know for a fact that the gold visa program has attracted many reliable investors to Portugal, including those from Russia. This is increasing the volume of transactions, and the Portuguese economy is becoming more dynamic. More and more Russian entrepreneurs are choosing Portugal as a reliable country to do business with other continents, where they can bring their families and know that they will live in comfort and safety. Children of Russian businessmen can study at the best universities in the world, some of which are in Portugal. Our country is also known for its highly qualified personnel, the cost of which is lower than in other European countries.



Over the past 3 years, we have organized with the CCILR more than 250 meetings for businessmen from both countries in various fields of business, including automotive, textile, marble and construction materials. Portugal is known for its high-quality building materials, and recently it has attracted the attention of Russian buyers of organic products of Portuguese companies. Last October, a trip to Portugal, to Leri-industrial zone with a large number of companies, was organized for Russian businessmen. They had a specific business mission to get acquainted with the production of limestone and natural stones, as well as molds. The companies that participated from the Russian side are engaged in the production of parts for mechanical engineering. They went to Portugal under a support program from one of the European funds, which helps us. The only thing they paid for were souvenirs for families and colleagues in Russia. Unfortunately, on the contrary, it did not work that way. But we are still here, we are engaged in an important mission, attracting Russian entrepreneurs to Portugal to interact with different continents.

– As far as we know, a new business mission is being prepared in autumn 2019 Who will participate in it?

– I would like to make it clear that last year there were 2 business missions of Portuguese companies to Russia, and for the first time there was a business mission of Russian companies to Portugal. The same program is planned for this year. We spent the first two months of 2019 here, which demonstrates our commitment to helping Russian companies establish a dialogue with Portuguese companies in areas that are strategically important for each country. Speaking of innovative technologies, last year we visited Skolkovo and saw interesting and promising business projects. We also studied infrastructure and construction. And we are definitely confident that our countries have potential and additional advantages in implementing joint projects. This is especially true in the context of the

existing sanctions. The agreement between the Association of Russian Banks and the Portuguese Association of Banks was signed despite them, and this is the indicator of strong ties between our countries. Unlike England and a number of other countries that expelled Russian ambassadors and diplomatic missions, and also recalled their own, we have never done so.

– It's hard not to ask about the sanctions. Our entrepreneurs see them as an endless series that has no end. And how do these sanctions look in Europe?

– Europe was against the latest sanctions imposed by the United States. The only restrictions currently in force are related to Ukraine, but these are issues for politicians and diplomats. We are entrepreneurs, and we look at it differently. As we can see from the example of Russia, many sectors of the economy have been revived thanks to the sanctions. For our country, Russia has been and will be a significant partner and a marketplace. Russia's economic indicators have grown by 30% in recent years. And very important is the work that is being carried out here on the adjustment of legislation to the European banking sector. We are ready to assist in the establishment of international cooperation.



Арсений Горохов,
«Аморим Флоринг Рус»:

«ПРОБКА – ЧУДО-МАТЕРИАЛ, ПОДАРЕННЫЙ САМОЙ ПРИРОДОЙ»

– Арсений, компания «Аморим Флоринг Рус» зарегистрирована три года назад, но холдинг Amorim, продукцию которого вы представляете на нашем рынке, давно известен в более чем в 70 странах. Расскажите о нём, а также о компании «Аморим Флоринг Рус».

– Компания Corticeira Amorim скоро отметит 150-летний юбилей, она была основана в 1870 году супружеской четой Аморим и занималась производством бутылочной укупорки из пробки. «Corticeira» в переводе с португальского означает «пробковая». Семья владеет компанией уже четыре поколения. Сейчас это международный холдинг с представительскими и торговыми компаниями по всему миру. Бизнес по производству укупорки по-прежнему основной для компании и составляет 55-60% оборота; 18-20% приходится на подразделение Amorim Revestimentos, производящее и продающее по всему миру напольные покрытия под флагманским брендом Wicanders («Викандерс»), остальное – на производство разнообразных продуктов из пробковых гранул. Это и изоляционные маты, используемые космическим агентством NASA для теплоизоляции челнока при входе в ат-

мосферу, и виброматы в поездах Siemens, и прокладки для двигателей, в том числе и «АвтоВаза», и мебельные проекты IKEA. Пробка используется для изготовления модной и ортопедической обуви мировых брендов. В общем, применений замечательного материала, подаренного нам природой, не перечислять. Даже, например, в искусственных газонах футбольных полей в Европе уже законом рекомендованы пробковые гранулы.

Компания «Аморим» верит в российский рынок. Португалия сотрудничала ещё с СССР, и это давало хорошие обороты. Пробка уже тогда поставлялась для прокладок двигателей «АвтоВаза». «Абрау-Дюрсо» традиционно укупоривают вина пробками «Аморим». Так что компания здесь работает много десятилетий. В перестройку Amorim Revestimentos была одной из первых, пришедших в Россию со своим представительством, зарегистрировав в 1998 году совместное предприятие. Но в период кризиса рынок был построен на «чёрных» схемах. Компания быстро поняла, что в этой среде действовать не сможет, и, проработав пару лет, закрыла представительство. С 2000 по 2013 год развитие шло через сеть дистрибьюторов. И продажи постоянно росли, достигнув порядка 20 млн евро в 2012-2013 года. Но модель та-

О ткупоривая хорошее вино, мы меньше всего обращаем внимание на пробку. А ведь стоит к ней присмотреться, представив себе вечнозелёный пробковый дуб, почитавшийся в Древней Греции как дерево Зевса. Это он отдал нам кусочек своей коры, удивительного творения природы, о котором можно с восхищением рассказывать часами. Среди людей, способных на это, – Арсений Горохов, управляющий директор компании «Аморим» по России, с которым мы побеседовали.

кого присутствия на рынке себя изжила, и в 2016 году компания вновь открыла в России представительство. Началась новая история выхода компании на российский рынок, уже полностью легальный, цивилизованный, с профессиональной деловой средой. Например, коллектив компании «Аморим Флоринг Рус» – небольшая группа профессионалов, сосредоточенных на маркетинге. Все прочие функции – на аутсорсинге: у нас высокопрофессиональные партнёры по бухгалтерии, внешнеэкономической деятельности, логистике, юридическому сопровождению, дистрибуции и т.д.

Завод Amorim Revestimentos, находящийся в Португалии, обеспечивает продукцией все континенты. А в России у нас главный офис в Москве, склады и представители в регионах, предлагающие наш продукт от Калининграда до Сахалина. Благодаря этому «Аморим Флоринг Рус» готова обслуживать покупателей в любой точке страны.

– Кора пробкового дерева – фантастический материал. Но для жителя России это всё же экзотика, так как растёт этот дуб далеко на юге. Расскажите подробнее об удивительном дереве, технологии добычи пробки, а также свойствах материала.

– Пробковый дуб – уникальное дерево хотя бы тем, что легко отдаёт людям свою кору. Расти он может и в других областях, но в западном Средиземноморье, на юге Европы и севере Африки чувствует себя наиболее комфортно.

С мая по июль дерево готово расстаться со своей корой без всякого ущерба для себя. Уникальные свойства позволяют развивать этот бизнес как сельскохозяйственный, выращивая дубы и периодически снимая с них кору. При этом именно в Португалии наиболее разнообразно налажено применение пробки. Там выращивают треть мирового объема пробки и производят две трети всей продукции из неё. В португальских магазинах можно увидеть плакат *Save a tree, buy cork!* («Сохрани дерево, купи пробку!») Пробковый дуб с его способностью к регенерации – полностью возобновляемый природный ресурс.

Дерево неприхотливо, длинными корнями добывает влагу из почвы, препятствуя опустыниванию. Пробковый дуб – рекордсмен по накоплению углерода: чтобы произвести кору, он поглощает его в пять раз больше других деревьев, выделяя очень много кислорода. Поэтому наше производство даёт отрицательный баланс выброса углекислого газа в атмосферу, помогая бороться с парниковым эффектом. Дубы живут по 250 лет, но встречаются и дожившие до 400. Законом установлено, что каждые 9 лет фермер может снимать кору со своего дерева. Первое снятие возможно при достижении 70 см в обхвате, примерно в 25 лет. Первая кора, называемая «девственной», рыхлая, её можно перемолоть и использовать в гранулах. Вторая уже ровнее, и только к 43 годам дуб даёт кору такой однородной плотной структуры, что из неё можно делать винную укупорку. Это бизнес, рассчитанный на поколения вперёд. В португальской экономике существенны три дерева: эвкалипт, идущий на производство целлюлозы, сосна – для мебели и строительства, пробковый дуб. Так вот, пословица гласит: «Эвкалипт ты сажаешь для себя, сосну – для ребёнка, а пробковый дуб – для внука». Вся философия этого бизнеса нацелена на долгосрочное развитие, на заботу о природе и семейных традициях. Поэтому деревья защищены законом: порча и незаконная вырубка караются многотысячным штрафом.

Пробковая кора – мелкочаеистая структура по типу пчелиных сот, только наноразмеров, 40 млн ячеек на см³. Они имеют тонкие стенки и заполнены воздухом. Из-за этого пробка мало весит и пружинит. После сжатия ячейки стремятся вернуть начальную форму. Если кусочек пробки сжать на 90% от его объема, 80% он восстановит моментально и в течение получаса – остальной объём. Из-за своей структуры материал также является отличным тепло- и звукоизолятором. И, в отличие от полимерных аналогов, сохраняет свои свойства веками. Учёные до



сих пор не могут изобрести материал, подобный этому!

– Пробковый пол – покрытие многослойное, состоящее из специфических слоёв, часто производящихся в виде сэндвич-плит. Расскажите об этой технологии.

– Распрямлённая пробковая кора, которой в Португалии 11 века отделяли стены монастырей, сохранившиеся до сих пор, – пример самой древней технологии. Потом пробку начали измельчать в гранулы и пресовать в плиты. Затем оставили этот слой как рабочий, дающий изоляцию, упругость, комфорт при ходьбе, но сверху стали закрывать тоненьким шпоном коры – для красоты. Добавился защитный слой – лак или плёнка. Потом предложили рынку замковые решения, позволяющие стелить полы без приклеивания, укладывая плиты как паззлы. В зависимости от того, кому и для каких целей предлагается напольное покрытие, оно может состоять из 2-6 слоёв.

– Пробковый пол отлично вписывается в любой интерьер и выглядит очень достойно. Благодаря широкой цветовой гамме и разнообразной отделке это просто подарок для дизайнеров!

– Пробка имеет натуральный золотисто-коричневый цвет, что подходит ко многим интерьерным решениям в духе экодизайна. Для клиента, которому не приглянулся этот цвет, мы можем тонировать плиты в любой другой. Около 15 базовых предлагают на фабрике, и в каждом регионе России у нас есть специалисты, способные покрасить плиты вообще в любой цвет. Есть люди, которым нравятся свойства пробки, но категорически не подходит её внешний вид. Для таких существует технология цифровой печати, когда на пробке печатается любое фото, от фактуры дерева, мрамора или змеиной кожи до изображений по детской тематике, с единорогами или машинками. Кстати, пробка очень хороша именно для отделки детских комнат.

Кроме того, мы вкупе с напольными покрытиями предлагаем и широкий ассортимент настенных панелей разных цветов и фактур. Есть дизайнерские решения из натуральных кусков коры. Есть плиты, спрессованные из так называемого тёмного агломерата, на которых можно вырезать любой рельеф. Этот «суперприродный» вариант

вообще не содержит добавок: под воздействием высокой температуры из ячеек выделяется суберин, и пробка спекается в очень лёгкие и прочные плиты, создавая интересную фактуру.

– Напольное покрытие из пробки можно использовать и в домашних, и в офисных интерьерах. В каких общественных помещениях уместны такие полы?

– Это сегмент HoReCa, «сфера гостеприимства»: отели, рестораны, кафе, сауны, где важно ощущение комфорта, которое пробка приносит с тишиной, теплом и амортизацией как никакой другой материал

– Есть какие-то проекты, которыми вы особенно гордитесь?

– Это Собор Святого Семейства в Барселоне, Temple Expiatori de la Sagrada Família, творение великого Гауди. Там с 2012 года пол выстелен нашей пробкой. Архитекторы, достраивающие собор, выбрали такое спасение от шума, создаваемого 10 тысячами туристов, посещающими собор ежедневно.

– Каковы планы компании «Аморим Флоринг Рус» в России?

– Будем расширять линейку представленных продуктов. Планируем увеличить её в полтора раза за 2020 год, расширить аудиторию наших клиентов. В долгосрочной перспективе будем развивать каналы коммуникаций с конечным потребителем, в сетевом пространстве и через сайт, делясь знаниями об этом уникальном продукте.

**Беседовала
Елена Александрова**





Arseny Gorokhov, Amorim
Flooring Rus:

“CORK IS A MIRACLE MATERIAL GIFTED BY NATURE”

Uncorking good wine, we least pay attention to the cork itself. But it is worth paying attention to. Just imagine an evergreen cork oak, worshiped in ancient Greece as a tree of Zeus. It was he who gave us a piece of his bark - an amazing creation of Nature, which can be talked about with admiration for hours. Among the people capable of this is Arseny Gorokhov, Managing Director of Amorim Flooring Rus, whom we have talked with for this issue.

- *Arseny, the Amorim Flooring Rus company was registered three years ago, but the Amorim holding, the products of which you represent on our market, has long been known in more than 70 countries. Tell us about it and about Amorim Flooring Rus.*

- The Corticeira Amorim company will soon celebrate its 150th anniversary. It was founded in 1870 by the married couple Amorim and was engaged in the production of bottle stoppers made of corks. “Corticeira” in Portuguese means “cork”. The family has been owning the company for four generations. Now it is an international holding with a number of offices and trading companies around the world. The cork stopper business is still the main business of the company and accounts for 55-60% of the turnover; Amorim Revestimentos division accounts for 18-20%, it produces and sells flooring under the flagship brand Wicanders, the rest of the manufacturing is engaged in various products from cork granules. These are insulating composites used by NASA space agency to protect the shuttle when entering the atmosphere, vibromats for Siemens trains, gaskets for engines, including those for AvtoVAZ and IKEA furniture projects. Cork is used for the manufacturing of fashionable and orthopedic shoes of the world’s leading brands. In general, there is an uncountable number of applications of the wonderful material gifted to us by nature. Even, artificial turfs of football fields in Europe are recommended by law to be made of cork granules.

Amorim believes in the Russian market. Portugal collaborated with the USSR, and this gave good results. Those times the cork supplied for gaskets manufacturing for AvtoVAZ engines. Abrau-Durso traditionally seals cork wines with Amorim corks. Thus the company has been working here for many decades. In the times of perestroika, Amorim Revestimentos was one of the first companies, which came to Russia with its representative office, having registered a joint venture in 1998. But during the crisis, the market was felonious. The company realized that it would not be able to operate in this environment and, after working for a couple of years, closed its representative office. Since 2000 to 2013, development went through the network of distributors. The sales constantly grew, having reached about 20 million euros in 2012-2013. But the model of such a presence on the market had become obsolete, and in 2016 the company reopened a representative office in Russia. A new story of the company on the Russian market has begun, by this time it was already completely legal, civilized, with a professional business environment. The Amorim Flooring Rus team is a small group of marketing-focused professionals. All other functions are outsourced: we have highly professional partners in accounting, foreign economic activity, logistics, legal support, distribution, etc.

The Amorim Revestimentos plant, located in Portugal, provides all continents with its products. Speaking about Russia, we have the head office in Moscow, the warehouses and the representatives offering our products are located in the regions from Kaliningrad to Sakhalin. Thanks to this, Amorim Flooring Rus is ready to serve customers anywhere in the country.

– Cork bark is a fantastic material. But for a resident of Russia it remains exotic, since this oak grows far in the south. Tell us more about this amazing tree, cork harvesting technology and the material properties.

– Cork oak is a unique tree, at least by the fact that it easily gives people its bark. It can grow in many areas, but in the western Mediterranean, in southern Europe and northern Africa, it feels the most comfortable.

From May to July, the tree is ready granting its bark without any harm to itself. Unique properties allow the development of this business as of an agricultural one – to plant oaks and periodically harvest bark from them. At the same time, it is particularly in Portugal that the use of cork is most diversified. One third of the world cork volume is grown there and two-thirds of all products of it are produced there. You can see the poster in Portuguese stores: “Save a Tree, Use Real Cork”. Cork oak with its ability to regenerate is a fully renewable natural resource.

The tree is unpretentious, long roots extracts moisture from the soil, thus preventing desertification. Cork oak is the champion for carbon storage: to produce bark, it absorbs five times more carbon than other trees, releasing a lot of oxygen. Therefore, our production has a positive climate effect to the planet, helping to combat the greenhouse effect. Oaks live for 250 years, but there are also survivors of longevity up to 400 years. The law allows the farmer to harvest bark from his tree every 9 years. The first harvesting is possible when a tree reaches 70 cm around, it happens when it is about 25 years old. The first bark, called «virgin» is spongy, it can be ground and used in granules. The second is already smoother. Only by the age of 43 the oak gives the bark of such a uniform and consistent structure that wine cork stoppers can be made of it. This is a business designed for generations to come. There are three significant trees in the Portuguese economy: eucalyptus, used for cellulose production, pine, used for furniture and construction and cork oak. So, the proverb says: “You plant the Eucalyptus for yourself, pine for your children, and cork tree for your grandchildren” The whole philosophy of this business is aimed at long-term development, at taking care of nature and family traditions. Therefore, trees are protected by law: damage and illegal logging are punished with exorbitant fines.

Cork bark is a fine-meshed structure close by the type to bee honeycombs, but nano-sized, 40 million cells per cm³. They have thin membranes and are filled with air. Because of this, cork is light and springy.

After compression, the cells tend to return to their original shape. If you squeeze a piece of cork by 90% of its volume, it will restore 80% instantly, and within half an hour - the rest of the volume. Due to its structure, the material is also an excellent heat and sound insulator. And, unlike polymer analogues, it retains its properties for centuries. Up to now scientists cannot invent material of the kind!

– Cork floor is a multilayer coating consisting of specific layers, often produced in the form of sandwich plates. Tell us more about this technology.

– The straightened cork bark is an example of the most ancient technology. It was used in Portugal of the 11th century for the decoration of the walls of monasteries. Then it was decided to crush the cork into granules and to press into plates. Then this layer was used as a working one, providing with insulation, elasticity and comfort while walking, but was covered with thin veneer of bark, just for the beauty. The floor plates



had got the protective layer - varnish or film coating. Then they offered the market the locking solutions, which allowed to install floor covering without gluing, by laying plates in the manner of puzzles. Depending on the person and the purpose, it is required the floor covering can consist of 2-6 layers.

– The cork floor perfectly fits any interior and looks very dignified. Thanks to its wide range of colors and varied finishings, this is just a gift for designers!

– The cork has a natural golden brown color, which is suitable for many interior solutions in keeping with eco-design. For a client who does not like this color, we can tint the plates in any other. About 15 basic ones are offered by the factory, and in each region of Russia we have specialists capable of painting the plates in any color in general. There are people who like the properties of cork, but don't like its look. For such people, there is digital printing technology - any photo can be printed on the cork, from the wood texture, marble texture

or snake skin texture to images for children's rooms with unicorns or cars, for example. By the way, cork is very good for decorating children's rooms.

Moreover we offer a wide range of wall panels of different colors and textures. There are design solutions made of natural pieces of bark. There are plates pressed from the so-called dark agglomerate, on which any relief can be cut. This unique natural material does not contain additives at all: under the influence of high temperature suberin is released from the cells, and the cork fuses into very light and durable plates, creating an interesting texture.

– Cork flooring can be used in both home and office interiors. Which public spaces can use such a kind of flooring?

– This is the HoReCa segment, the “hospitality sector”: hotels, restaurants, cafes, saunas, where it is important to feel comfort, which cork can provide with such properties as silence, warmth and amortization, like no other material.


– Are there any projects that you are particularly proud of?

– This is Temple Expiatori de la Sagrada Família in Barcelona the creation of the great Gaudi. Since 2012, the floor there has been covered with our cork. Architects, when finishing the erection of the cathedral, had chosen this solution to escape from the noise of 10 thousand tourists visiting the cathedral daily.

– What are the plans of Amorim Flooring Rus in Russia?

– We are going to expand the product line. We plan to increase its range by one and a half times in 2020 and to reach new audiences. In the long run, we will develop communication channels with the final customer, in the network space and through the web site, by sharing knowledge about this unique product.

The interview was taken
by Elena Alexandrova



**ЛУЧШИЕ
ПРАКТИКИ
РОССИЙСКИХ
ЭКСПОРТЁРОВ**

**BEST PRACTICES
OF RUSSIAN
EXPORTERS**



**ГРУППА «ИЛИМ» – ЛЕСНАЯ,
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ
И ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

Группа «Илим» — лидер целлюлозно-бумажной промышленности России и один из ведущих отраслевых игроков в мире.

В состав Группы «Илим» входят три крупнейших целлюлозно-бумажных комбината и два современных гофрозавода и проектный институт «Сибгипробум». Предприятия расположены в Архангельской (г. Коряжма), Иркутской (г. Братск, г. Иркутск, г. Усть-Илимск), Ленинградской (г. Коммунар) и Московской (г. Дмитров) областях.

На комбинатах компании выпускается 75% всей российской товарной целлюлозы, 20% картона и 10% российской бумаги. Общий годовой объём производства целлюлозно-бумажной продукции компании составляет более 3,4 миллиона тонн.

**ILIM GROUP –
FORESTRY,
WOODWORKING,
PULP AND PAPER INDUSTRY**

The Ilim Group is a leader in the pulp and paper industry in Russia and one of the leading industry players in the world.

The Ilim Group includes the three largest pulp and paper mills and two modern corrugated plants and the Sibgiprobum Design Institute. The enterprises are located in the Arkhangelsk (Koryazhma), Irkutsk (Bratsk, Irkutsk, Ust-Ilimsk), Leningrad (Kommunar) and Moscow (Dmitrov) regions.

The company's mills produce 75% of all Russian market pulp, 20% of cardboard and 10% of Russian paper. The total annual production of pulp and paper products of the company is more than 3.4 million tons.



ТОЛЬЯТТИАЗОТ

**ПАО «ТОЛЬЯТТИАЗОТ» –
ХИМИЧЕСКАЯ И НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

ПАО «Тольяттиазот» (ТОАЗ) – одно из крупнейших предприятий химической промышленности России, входящее в тройку основных производителей аммиака в стране и в десятку мировых лидеров.

Основной деятельностью ТОАЗа является выпуск минеральных удобрений и химической продукции. Сегодня завод включает в себя 7 агрегатов по производству аммиака и 2 агрегата карбамида, расположенных на более чем 200 га производственной площадке.

Помимо Российской Федерации, наши заказчики расположены в десятках стран на 5 континентах. Мощности ТОАЗ позволяют обеспечить около 20% спроса на российском рынке и 11% объёма мирового экспорта аммиака.

**TOGLIATTIAZOT PJSC –
CHEMICAL AND PETROCHEMICAL
INDUSTRY**

Togliattiazot PJSC (TOAZ) – one of the largest enterprises of the chemical industry in Russia, one of the three major ammonia producers in the country and the top ten world leaders.

The main activity of TOAZ is the production of mineral fertilizers and chemical products. Today, the plant includes 7 ammonia production units and 2 urea units located on more than 200 hectares of the production site.

In addition to the Russian Federation, its customers are located in dozens of countries on 5 continents. TOAZ capacities make it possible to provide about 20% of demand in the Russian market and 11% of world ammonia exports.



РСК МИГ – МАШИНОСТРОЕНИЕ

Акционерное общество «Российская самолётостроительная корпорация «МиГ» стало первым отечественным производителем авиационной техники, объединившим в рамках единой юридической структуры профильные организации, обеспечивающие все элементы жизненного цикла производимых летательных аппаратов – от разработки концепции, эскизного и рабочего проектирования, постройки опытных образцов и их испытаний до маркетинга, серийного производства и технической поддержки в процессе эксплуатации, а также обучения лётного и инженерно-технического состава.

Всего на отечественных авиастроительных заводах было построено около 45000 самолётов марки «МиГ», из них 11000 поставлены на экспорт. За рубежом по лицензии выпущено свыше 14000 истребителей «МиГ».

RUSSIAN AIRCRAFT CORPORATION MIG – MECHANICAL ENGINEERING

The joint-stock company Russian Aircraft Corporation MiG was the first domestic aircraft manufacturer to combine specialized organizations within the framework of a single legal structure, providing all elements of the life cycle of aircraft manufactured – from concept development, preliminary design and detailed design, prototyping and testing to marketing, mass production and technical support during operation, as well as training in flight and engineering staff.

In total, about 45,000 MiG aircrafts were built at domestic aircraft manufacturing plants, of which 11,000 were exported. Over 14,000 MiG fighters were produced under license abroad.



ТЕХНОНИКОЛЬ

ООО «ТЕХНОНИКОЛЬ» – ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Корпорация «Технониколь» – ведущий международный производитель надёжных и эффективных строительных материалов и систем. Компания предлагает рынку новейшие технологии, сочетающие в себе разработку собственных научных центров и передовой мировой опыт.

Миссия «Технониколь» – делать качественные, надёжные, эффективные строительные материалы и решения доступными для каждого человека в мире. В своей деятельности сотрудники компании руководствуются принципами мастерства, высокого профессионализма, ответственности и безопасности.

Предприятия компании «Технониколь» оснащены компьютерной системой управления производственными линиями. На каждом заводе установлена научная лаборатория, осуществляющая непрерывный многоступенчатый контроль качества выпускаемой продукции. Потребителями продукции компании «Технониколь» в настоящий момент являются более 50 тыс. организаций и физических лиц в России, странах СНГ, Балтии, Восточной Европы.

TECHNONIKOL LLC – PRODUCTION OF BUILDING MATERIALS

TECHNONIKOL Corporation is a leading international manufacturer of reliable and efficient building materials and systems. The company offers the latest technology, combining the development of its own research centers and advanced international experience.

The mission of TECHNOMICOL is to make high-quality, reliable, effective building materials and solutions available to every person in the world. In their activities, company employees are guided by the principles of excellence, high professionalism, responsibility and safety.

The enterprises of the company TECHNOMICOL are equipped with a computer system for managing production lines. Each plant has a research laboratory that provides continuous multi-stage quality control of products. Currently, consumers of TECHNOMICOL products are more than 50 thousand organizations and individuals in Russia, the CIS countries, the Baltic States, and Eastern Europe.

АО «ТАМАК» – ЛЕСНАЯ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ И ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



АО «ТАМАК» сегодня – это современный и высокотехнологичный деревообрабатывающий комплекс с богатым опытом проектирования, производства и строительства с 1986 года, расположенный в Тамбовской области.

«ТАМАК» располагает современным парком европейского оборудования, исследовательской лабораторией, передовым программным обеспечением, проверенными технологиями производства и контроля качества.

Качество каждого этапа производственного процесса соответствует европейским стандартам и находится под постоянным контролем. Вся продукция изготавливается из древесины, поставляемой из экологически чистых регионов России – с севера европейской части, Урала и Сибири.

Продукция «ТАМАК» поставляется по всей России и в страны дальнего и ближнего зарубежья: Германию, Францию, Швейцарию, Грецию, Италию, Испанию, Иран, Индию, Венгрию, Казахстан, Латвию, Эстонию, Беларусь, Украину.

TAMAK JSC – FORESTRY, WOODWORKING, PULP AND PAPER INDUSTRY

TAMAK JSC is a modern and high-tech woodworking complex with rich experience in design, production and construction since 1986. The company is located in the Tambov region.

TAMAK has a modern fleet of European equipment, a research laboratory, advanced software, proven production technologies and quality control.

The quality of each stage of the production process meets European standards and is constantly monitored. All products are made from wood supplied from environmentally friendly regions of Russia – from the north of the European part, the Urals and Siberia.

TAMAK products are delivered throughout Russia and to countries of the far and near abroad: Germany, France, Switzerland, Greece, Italy, Spain, Iran, India, Hungary, Kazakhstan, Latvia, Estonia, Belarus, and Ukraine.



ООО «КАЛУЖСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ» (ООО «КМК ЗАВОД») – МЕТАЛЛООБРАБОТКА

«КМК завод» – производитель металлической мебели, применяющий новейшие технологии в изготовлении мебели из металла для офиса и производственных помещений с использованием полимерно-порошковой окраски поверхности. Металлическая мебель, производство и продажу которой осуществляет «КМК завод», отличается высоким качеством и доступными ценами.

Фирма основана специалистами, начавшими работать в области производства металлической мебели ещё в 90-х годах. Целью создания «КМК завод» является качественное обновление ассортимента изделий, существующего в настоящий момент на российском рынке металлической мебели. Отличительными чертами нашей продукции являются: улучшенный конструктив, расширенные функциональные и потребительские свойства, высокое качество и, наконец, технологичность, позволяющая предложить нашим клиентам приемлемые цены. Подобные свойства были достигнуты благодаря опыту работы в данной сфере.

Благодаря широкой дилерской сети сегодня купить изделия нашего изготовления можно во всех регионах России, а также странах СНГ и ближнего и дальнего зарубежья.

KALUZHSKIY ZAVOD METALLOKONSTRUKTSIY LLC (KMK ZAVOD LLC) – METALWORKING

KMK Zavod is a manufacturer of metal furniture using the latest technology in the manufacture of metal furniture for the office and industrial premises using polymer powder coating. KMK Zavod carries out production and sale of metal furniture of high quality and affordable prices.

The company was founded by specialists who began working in the field of metal furniture production back in the 90s. The goal of the KMK Zavod is to qualitatively update the range of products that currently exists on the Russian metal furniture market. Distinctive features of the products are: improved design, enhanced functional and consumer properties, high quality, and, finally, manufacturability, which allows the company to offer its customers reasonable prices. Such properties were achieved thanks to experience in this field.

Thanks to a wide dealer network, today the products of its manufacture can be bought in all regions of Russia, as well as in the CIS and neighboring countries and abroad.

ООО «МЕРКАТОР КАЛУГА» – МАШИНОСТРОЕНИЕ

«МЕРКАТОР ХОЛДИНГ» — ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЫНКА ДОРОЖНОЙ И КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ. В рамках «Меркатор Холдинга» успешно функционирует производственное предприятие «Меркатор Калуга» и сеть сервисных центров.

За период с 2010 по 2016 год успешно реализованы десятки государственных контрактов на поставку спецтехники и оборудования общим количеством более 5 000 единиц техники. По предварительным итогам 2016 года на заводе «Меркатор» было произведено более 600 единиц техники.

омбинированные дорожные машины для уборки автомобильных дорог и техника для жилищно-коммунального хозяйства «Меркатор» успешно работают в 73 регионах Российской Федерации, включая Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Казань, Калининград, Петропавловск-Камчатский, Сочи и др. города и федеральные центры.



MERKATOR KALUGA LLC – MECHANICAL ENGINEERING

MERKATOR HOLDING IS THE LEADER OF THE RUSSIAN MARKET FOR ROAD AND COMMUNAL EQUIPMENT. Within the framework of Merkator Holding, the Merkator Kaluga production enterprise and a network of service centers are successfully operating.

Between 2010 and 2016, dozens of State contracts for the supply of special machinery and equipment, with a total number of more than 5,000 units, were successfully implemented. According to preliminary results of 2016, more than 600 pieces of equipment were produced at the Merkator plant.

Combined road machines Merkator for cleaning roads and equipment for housing and communal services successfully operate in 73 regions of the Russian Federation, including Moscow, the Moscow Region, St. Petersburg, Kazan, Kaliningrad, Petropavlovsk Kamchatsky, Sochi and other cities and federal centers.



ООО «ВОЛОГОДСКОЕ МОРОЖЕНОЕ» – ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

«Айсберри» – крупнейший российский производитель мороженого, входит в тройку лидеров российского рынка мороженого (объем продаж в кг, данные Nielsen, август 2017 г). «Айсберри» – стабильно растущая компания с федеральной системой дистрибуции и филиалами в крупнейших городах России. Производство «Айсберри» ведёт свою историю с начала XX века и по праву считается старейшим в нашей стране. Сегодня компания является оператором крупнейшей сети специализированных киосков и вендинговых автоматов по продаже мороженого и напитков.

«Вологодский пломбир» – абсолютный лидер в программе «Естественный отбор»! По итогам зрительского голосования и лабораторной проверки наше мороженое признано самым вкусным и натуральным! Залог качества – свежее и натуральное вологодское молоко.

VOLOGDA ICE CREAM LLC – FOOD INDUSTRY

Iceberry is the largest Russian ice cream producer, one of the three leaders in the Russian ice cream market (sales in kg, Nielsen data, August 2017). Iceberry is a steadily growing company with a federal distribution system and branches in the largest cities of Russia. Iceberry production dates back to the beginning of the 20th century and is rightfully considered the oldest in our country. Today, the company operates the largest network of specialized kiosks and vending machines for the sale of ice cream and drinks.

Vologda Ice Cream is the absolute leader in the Natural Selection program! According to the results of the audience voting and laboratory testing, this ice cream was recognized as the most delicious and natural! The key to quality is fresh and natural Vologda milk.



ГК «КОНФАЭЛЬ» – ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Компания «Конфаэль» с 2001 г. занимается разработкой и производством уникальных шоколадных подарков из какао-бобов высшего сорта. «Конфаэль» стала первым кондитерским производителем в России, изготовившим настоящие шоколадные картины, которые также пригодны к еде. Стоит отметить, что каждая картина, как и подобает произведениям искусства, регистрируется именной сертификатом, подтверждающим её эксклюзивность. Миссия компании – помогать людям дарить нужные, полезные и вкусные подарки на все случаи жизни.

Цель компании – развитие нового направления российской кондитерско-подарочной индустрии – шоколадные подарки и продукция для гурманов!

Получатели подарков «Конфаэль» – самые известные и авторитетные политики и бизнесмены, первые лица государств, деятели искусства, культуры и спорта. В корпоративном секторе к услугам компании постоянно прибегают сотни успешных бизнес-структур, таких как IBM, TNK-BP, ЛУКОЙЛ, Газпром, Сбербанк, МТС, Мегафон и многие другие.

GC KONFAEL – FOOD INDUSTRY

Since 2001, Konfael has been developing and manufacturing unique chocolate gifts from premium cocoa beans. Konfael became the first confectionery manufacturer in Russia to produce real chocolate paintings that are also edible. It is worth noting that each painting, as befits a work of art, is registered with a personal certificate confirming its exclusivity. The company's mission is to help people give the necessary, useful and tasty gifts for all occasions.

The company's goal is to develop a new direction in the Russian confectionery and gift industry – chocolate gifts and gourmet products!

The recipients of Konfael gifts are the most famous and authoritative politicians and businessmen, top officials of the states, figures of art, culture and sports. In the corporate sector, hundreds of successful business structures such as IBM, TNK-BP, LUKOIL, Gazprom, Sberbank, MTS, Megafon and many others constantly resort to the company's services.



ТОРГОВАЯ МАРКА DE SALITTO

Одежда, производимая De Salitto, не раз удостоивалась самых высоких оценок на различных конкурсах и выставках. В прошлом году торговая марка получила диплом из рук самого Пьера Кардена, известного на весь мир французского кутюрье.

С 1993 года De Salitto активно завоёвывает позиции в мире детской моды в ценовом сегменте «средний +». Соединив в себе современные тенденции фэшн-индустрии, а также высокое качество производимой продукции и индивидуальный подход к каждому клиенту, торговая марка De Salitto стала востребована практически во всех регионах России, а с 1996 года – и в странах СНГ и Европы. Одежда, производимая под маркой De Salitto, выполнена в основном из натуральных материалов и отражает модные тенденции грядущего сезона, позволяя детям выразить свою индивидуальность в полном объёме.

TRADEMARK DE SALITTO

The clothes made by De Salitto have repeatedly received the highest ratings at various competitions and exhibitions. Last year, the brand received a diploma from the hands of Pierre Cardin himself, a world famous French couturier.

Since 1993, De Salitto has been actively gaining a position in the world of children's fashion in the "middle+" price segment. Combining the modern trends of the fashion industry, as well as the high quality of products and an individual approach to each client, the De Salitto brand has become popular in almost all regions of Russia, and since 1996 – in the CIS countries and Europe. Clothing produced under the De Salitto brand is made mainly of natural materials and reflects the fashion trends of the coming season, allowing children to express their individuality in full.

НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА:

**«ПРАВИЛЬНО ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ
И ЦЕЛИ НЕ ДАЮТ СБИТЬСЯ
С НАМЕЧЕННОГО ПУТИ»**



Модный дом STEFANIA известен всему миру эксклюзивной стильной одеждой для детей в возрасте от 3 до 16 лет. Именно такое дизайнерское решение позволяет оставаться торговой марке в тренде долгое время.

Музой для креативного подхода к созданию линий детской одежды стала дочь Натальи и Олега Пинягиных – Стефания. О том, что изменилось в компании за последнее время, как ведётся семейный бизнес и как удерживать лидирующие позиции в сфере детской моды, рассказала основатель и руководитель компании Наталья Пинягина.



– В этом году в вашей компании произошёл ребрендинг. Теперь модный дом называется STEFANIA. Каких изменений ждать после этого события?

– Ребрендинг связан с общими изменениями в мире моды. Меняются поколения и дети, для которых мы создаем коллекции. Мы хотим идти в ногу с мировыми тенденциями, а это значит, что готовы к изменениям, которых требует от нас время. В наши дни время – это бесценный ресурс, который бежит, несмотря на то, успевают ли за ним. Цель нашего ребрендинга – никогда не отставать от этого «марафона». Новые магазины STEFANIA станут более узнаваемыми, объединяющими в себе наше ценное прошлое и готовыми привести много нового.

Для большего удобства STEFANIA будет объединять в себе три линии: STEFANIA, STEFANIA Boys и STEFANIA School.

– Сложно ли вести семейный бизнес? Насколько сложно, по вашему мнению, достигаются взаимопонимание в вопросах ведения бизнеса между женщинами и мужчинами?

– Конечно, мужчины и женщины абсолютно противоположны, но логика и компромисс – панацея от всех конфликтов. У нас семейный бизнес, а значит, мы смотрим на происходящее не как разнополые люди, а как партнёры, одинаково заинтересованные в успехе бренда.

Вообще нас общее дело очень объединяет, и мы отлично дополняем друг друга. Иногда в силу свойственной женщинам эмоциональности я могу принимать решения «на ходу», а Олег подходит ко всему рационально – находит наиболее удачное решение задачи, обдумывает. А в иной ситуации я предлагаю варианты, которые могут показаться нестандартными, но именно это оказывается тем, что нужно.

– Ваша дочь рассказывала о том, кем мечтает стать в будущем?

– Мы не ограничиваем Стефанию в выборе хобби и интересов. Сейчас пока рано говорить о будущей профессии, но мы стараемся давать ей возможность развиваться и пробовать себя в разных областях. Сейчас дочка учится в первом классе в испанской школе, в Марбелье. Помимо школы, Стефания в свои 6 лет уже говорит на нескольких иностранных языках, ходит на вокал, играет на фортепьяно и скрипке, занимается танцами и упражняется в игре в шахматы.

Нам бы, конечно, хотелось, чтобы в будущем она возглавила бренд STEFANIA и продолжила бизнес, но только ей решать, чем она займется, когда вырастет.

– Тенденции моды постоянно меняются, как и креативные решения модельеров. Что нужно для того, чтобы оставаться в тренде и достигать новых высот?

– Чтобы идти в ногу со временем необходимо находить новые источники вдохновения: путешествия, хобби, люди – нужно уметь находить ту самую изюминку, тот шарм, чтобы зацепиться за это воображением, и дальше картинка сама начнёт выстраиваться в общую композицию. Конечно, придать ей завершенный вид можно только упорным трудом и кропотливой работой. Любое творчество должно быть подкреплено дисциплиной – стихийные действия не приведут к долгосрочному успеху, мы знаем это точно.

– Франчайзинг является одним из направлений вашей деятельности. Насколько важную роль он выполняет?

– Безусловно, наши франчайзинговые партнёры играют важную роль для нашего бренда. С каждым годом сеть становится всё больше, список ключевых партнёров увеличивается. Наши менеджеры ведут свои про-

екты особенно кропотливо, партнёры получают помощь и поддержку на всём пути и по любым вопросам – от мерчендайзинга до проведения маркетинговых акций. Многие франчайзи для нас уже не просто бизнес-партнёры, но и хорошие друзья.

– Сеть магазинов STEFANIA в разных уголках мира. Есть ли разница в моделях одежды в России и за рубежом?

– У нас разная культура и ментальность, конечно, и понятие о том, что «красиво», в чём-то разнится, однако нам ловко удаётся лавировать и соблюдать баланс. Коллекции, которые мы производим, пользуются успехом и в России, и на Западе, и на другом континенте. Так как наш головной офис находится в Испании, мы отслеживаем тенденции и собираем наши капсулы так, чтобы они пришлись по вкусу публике по всему миру.

– Какие цели намечены на ближайшее будущее?

– Сейчас мы укрепляем позиции на европейском рынке и активно работаем с международными онлайн-платформами. Мир меняется очень быстро. У нынешнего поколения остаётся всё меньше времени на привычный шопинг – все бегут в «онлайн». Это быстро, удобно, а главное, можно оставаться в режиме мультизадачности. Это, кстати, к слову о трендах и умению им соответствовать.

– Как вам удаётся удерживать лидирующие позиции в мире детской моды?

– Мы всегда держим руку на пульсе. Я говорю не только о творческой составляющей, но и производственной. Мы стараемся максимально модернизировать техническую сторону работы. Правильно поставленные задачи и цели не дают сбиться с намеченного пути. Помимо этого, мы постоянно совершенствуем стратегии продвижения и не боимся внедрять новые инструменты решения задач.

NATALIA PINYAGINA:

“PROPERLY SET TASKS AND GOALS DON'T LET US GO ASTRAY”

The fashion house STEFANIA is known worldwide for its exclusive stylish clothes for children aged 3 to 16 years. It is such a design solution that allows a chain of stores to remain in trend for a long time.

The daughter of Natalia and Oleg Pinyagin – Stegania was the muse for a creative approach to creating lines of children's clothing. About what has changed in the company recently, how the family business is conducted and how to maintain a leading position in the field of children's fashion, said the founder and head of the company Natalia Pinyagina.



– Your company has been rebranded this year. Now the fashion house is called STEFANIA. What changes to expect after this event?

– Our rebranding is associated with general changes in the fashion world. Generations and children, for whom we create collections, are changing. We want to keep up with global trends, this means that we are ready for the changes that time requires of us. Nowadays, time is an invaluable resource that runs, regardless of whether they keep pace with it. The goal of our rebranding is to never lag behind this “marathon”. The new STEFANIA stores will become more recognizable, combining our valuable past and ready to bring a lot of new things to an exciting future.

For greater convenience, STEFANIA will combine 3 lines: STEFANIA, STEFANIA Boys and STEFANIA School.

– Is it difficult to do business with a dear person? How to achieve mutual understanding between men and women in business?

– Of course, men and women are absolutely opposite, but logic and compromise are a panacea for all conflicts. We have a family business, which means that we look at current situations not as diverse people, but as partners equally interested in the success of the brand.

In general, our common business unites us very much, and we complement each other

perfectly. Sometimes, due to my emotionality, peculiar to women, I can make decisions “on the hoof”, and Oleg approaches everything more rationally – finds the most successful solution to the problem, thinks it over. And in a different situation, I propose options that may seem non-standard, but this is what turns out to be what is needed.

– Did your daughter talk about what she dreams of doing in the future?

– We don't limit Stephania in choosing hobbies and interests. It is too early to talk about the future profession, but we are trying to give her the opportunity to develop and try herself in different areas. Now my daughter is in first year at a Spanish school in Marbella. In addition to school, Stefania, at the age of 6, already speaks several foreign languages, goes to vocals, plays the piano and violin, dances and practices chess.

Of course, we would like for her to head the STEFANIA brand in the future and continue our business, but it is up to her to decide what she will do when she grows up.

– Fashion trends are constantly changing, as well as creative solutions of fashion designers. What is needed to stay in trend and reach new heights?

– To keep up with the times it is necessary to find new sources of inspiration: travel, hobbies, people – you need to be able to find the very highlight, that charm in order to cling to this with your imagination, and then the picture will begin to build itself into the overall composition. Of course, you can give it a complete look only by hard and painstaking work. Any creativity should be supported by discipline – spontaneous actions will not lead to long-term success, we know this for sure.

– Franchising is one of the directions of your activity, how important is its role?

– Of course, our franchised partners play an important role for our brand. Every year the network is growing, the list of key partners is growing. Our managers conduct their projects especially painstakingly, partners receive help and support all the way and on any issues – from merchandising to marketing campaigns. For us, many franchisees are no longer just business partners, but also good friends.

– STEFANIA chain of stores operates in different parts of the world. Is there a difference in clothes models in Russia and abroad?

– We have different cultures and mentality, of course, and the concept of “beautiful” is different in some ways, however, we cleverly manage to maneuver and maintain balance. The collections that we produce are successful in Russia, and in the West, and on another continent. Since our head office is located in Spain, we track trends and collect our capsules to suit the tastes of audiences around the world.



– What are the goals for the near future?

– Now we are strengthening our position in the European market and are actively working with international online platforms. The world is changing very fast. The current generation has less and less time for the usual shopping – everyone runs online. It is fast, convenient, and most importantly, you can stay in multitasking mode. This, by the way, is about trends and the ability to comply with them.

– How do you manage to maintain a leading position in the world of children's fashion?

– We always keep abreast. I'm talking not only about the creative component, but also the production one. We try to maximize the technical aspects of the work. Properly set tasks and goals do not let us go astray. In addition, we are constantly improving promotion strategies and are not afraid to introduce new task-solving tools.



ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА ОТ АО «ТАМАК»: БЫСТРО, УЮТНО, КАЧЕСТВЕННО

Дома из дерева завоёвывают всё большую популярность среди жителей и организаций России, по достоинству оценивших красоту, комфорт, долговечность конструкций и экологичность материалов, из которых они изготавливаются. Одним из лидеров деревянного строительства, получившим широкую известность в России и Европе, является компания «ТАМАК» из Тамбова. В этом году «ТАМАК» отмечает 20-летний юбилей бренда.

Фирма выпускает три линии продукта: быстровозводимые энергоэффективные дома заводского производства с применением в качестве конструктивного материала цементно-стружечных плит собственного производства; дома из клееного бруса, которые стали производиться в России около 20 лет назад; и современные фахверковые дома – высокотехнологичные деревянные конструкции, как правило, с большими площадями остекления, соответствующие духу времени и пользующиеся всё большим спросом.

Её продукция поставляется во все уголки России, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья, среди которых Беларусь, Казахстан и Украина, Латвия, Эстония; в Западную и Восточную Европу – Германия, Франция, Швейцария, Греция, Италия, Испания и Венгрия; страны Востока – Индия и Иран.

В чём секрет успеха компании АО «ТАМАК»? Сегодня это современный и высокотехнологичный деревообрабатывающий комплекс, имеющий богатый опыт проектирования, производства и строительства объектов различной сложности. Производственные мощности компании стоят её в ряд крупнейших производителей сборных домов не только в Тамбовской области, но и в России. Предприятие занимает территорию площадью 39 га, площадь цехов составляет 50 000 м². Общий штат сотрудников – более 600 человек.

Компания располагает современным парком европейского оборудования, исследовательской лабораторией, передовым программным обеспечением, проверенными технологиями производства и контроля качества.

Каждый этап производственного процесса соответствует европейским стан-

дартам качества и находится под постоянным контролем. Компания «ТАМАК» – единственная в России компания малоэтажного домостроения, весь перечень продукции которой имеет европейский сертификат на соответствие нормам для стран ЕС. Дважды в год представители австрийской компании «Хольцфоршунг» проводят проверку технологии производства и используемых материалов для подтверждения сертификации. «ТАМАК» – единственный экспортер домокомплектов энергоэффективных домов в Европу.

70% клиентов компании – это физлица, все остальные – организации и заказчики в рамках государственных программ. Помимо жилых объектов, «ТАМАК» строит детские сады, школы, церкви и другие социально значимые сооружения.

«ТАМАК» является членом Ассоциации экологически ответственных производителей, членом Российской Ассоциации деревянного домостроения, членом «Экосюжа ассоциации строителей деревянных домов».

Среди достижений предприятия – победы в X Всероссийском конкурсе на лучшее предприятие стройиндустрии и во всероссийской программе «100 лучших товаров России» в 2016-2018 гг., лидерство в рейтинге «Экспортёр года – 2014» среди экспортёров Российской Федерации, а также Почётная грамота за внедрение новых технологий по охране окружающей среды. Компании присуждена Премия для малого и среднего бизнеса Отто Вольфа фон Америкенген, Российско-Германской внешнеторговой палаты в номинации «Инновационная компания в российско-германском контексте».

«ТАМАК» входит в Ассоциацию экологически ответственных лесопромышленников России, основной задачей которой является сохранение лесов как природного

наследия России для будущих поколений. В 2005 году компания получила премию им. В.И. Вернадского за внедрение и освоение малоотходных и безотходных технологий.

Благодаря профессиональному коллективу с большим багажом знаний и солидным опытом, компания оказывает широкий спектр услуг по архитектурному проектированию, проектно-конструкторским работам, шеф-монтажу конструкций домов, обработке древесины огнеупорными и биостойкими составами методом глубокой вакуумной пропитки, изготовлением деталей крыш и стропильных систем. Доставка продукции ведётся в любой регион России и Европы.

Помимо производственной деятельности, «ТАМАК» ежегодно организует конкурсы проектов домов и сооружений, детских рисунков. В этом году в целях продвижения идеи индивидуального деревянного домостроения среди архитекторов и планировщиков компания провела конкурс «Дизайн-концепт интерьера Т_ЦВАИ», который позволил участникам получить практические навыки при проектировании деревянных домов.

Компания всегда открыта для сотрудничества и с большим вниманием относится к запросам своих клиентов.

**КРАСИВЫЕ И НАДЕЖНЫЕ
ДЕРЕВЯННЫЕ СТРОЕНИЯ –
ЭТО «ТАМАК»!**

**Адрес: 392526, Россия, Тамбовская область,
Тамбовский район, п. Строитель,
ул. Промышленная, строение 52.
Телефон: +7 (4752) 77-55-01,
E-mail: info@tamak.ru, office@tamak.ru**

WOODEN HOUSES FROM TAMAK JSC: FAST, COMFORTABLE, EFFICIENT

Wooden houses are gaining increasing popularity among residents and organizations of Russia, who have appreciated the beauty, comfort, durability of structures and the environmental friendliness of the materials from which they are made. One of the regional leaders in wooden construction, widely known far beyond its location, is the TAMAK company from Tambov. This year it celebrates its 20th anniversary.

The company produces three product lines: prefabricated rapidly erected, energy-efficient houses using cement-bonded particle boards of its own production, glued-beam houses, which are produced in Russia for about 20 years, and modern half-timbered houses, high-tech wooden structures, as a rule, with large areas of glazing that correspond to the spirit of the times and are in great demand.

Its products are delivered to all corners of Russia, as well as to countries of near and far abroad, such as Belarus, Kazakhstan and Ukraine, Latvia, Estonia, to Western and Eastern Europe – Germany, France, Switzerland, Greece, Italy, Spain and Hungary, and countries of the East – India and Iran.

What is the secret to the success of TAMAK JSC today? It is a modern and high-tech woodworking complex with rich experience in the design, production and construction of facilities of varying complexity. The company's production facilities put it among the largest manufacturers of prefabricated houses not only in the Tambov region, but also in Russia. The enterprise covers an area of 39 hectares, the area of the workshops is 50,000 m². The total staff is more than 600 people.

The company has a modern fleet of European equipment, a research laboratory, advanced software, proven production technologies and quality control.

Each stage of the production process meets European quality standards and is constantly monitored. TAMAK is the only low-rise housing construction company in Russia whose entire product list has a European certificate of compliance with EU standards. Twice a year, representatives of the Austrian

company Holzforschung inspect the production technology and materials used to confirm certification. TAMAK is the only Russian exporter of energy-efficient house kits in Europe.

70% of the company's customers are individuals, all the rest are organizations and customers in the framework of state programs. In addition to residential facilities, TAMAK builds kindergartens, schools, churches and other socially significant facilities.

TAMAK is a member of the Association of Environmentally Responsible Manufacturers, a member of the Russian Association of Wooden House Building, a member of the Ecological Union of the Association of Wooden House Builders.

Among the achievements of the enterprise are victories in the X All-Russian competition for the best enterprise in the construction industry and in the All-Russian program "100 Best Products of Russia" in 2016-2018, leadership in the "Exporter of the Year 2014" rating among exporters of the Russian Federation, as well as a certificate of honor for introducing new environmental technologies. The company was awarded the Prize for Small and Medium Business by Otto Wolff von Amerongen, Russian-German Chamber of Commerce in the nomination "Innovative Company in the Russian-German Context."

TAMAK is a member of the Association of Environmentally Responsible Timber Manufacturers of Russia. Its main task is to preserve forests as a natural heritage of Russia for future generations. In 2005, the company received an award named after Vernadsky for the introduction and development of low-

waste and non-waste technologies.

Thanks to a professional team with a large store of knowledge and solid experience, the company provides a wide range of services for architectural design, design work, installation supervision of house structures, wood processing with refractory and bio-resistant compounds by deep vacuum impregnation, and manufacturing of roof parts and roof systems. Products are delivered to any region of Russia and Europe.

In addition to production activities, TAMAK annually organizes competitions for projects of houses and structures, children's drawings. This year, in order to promote the idea of individual wooden housing construction among architects and planners, the company held a competition "T_CVAI Interior Design Concept", which allowed participants to gain practical skills in the design of wooden houses.

The company is always open for cooperation, and it pays great attention to the requests of its customers.

**BEAUTIFUL AND
RELIABLE WOODEN
BUILDINGS – THIS IS
TAMAK!**

**Address: 392526, Russia, Tambov region,
Tambov district, village of Stroitel,
Promyshlennaya str., building 52
Telephone: +7 (4752) 77-55-01,
E-mail: info@tamak.ru, office@tamak.ru**





Торговая марка «Вологодский пломбир» появилась сравнительно недавно, но уже добилась признания. В этом году, компания была удостоена государственного Знака качества. По итогам лабораторной проверки мороженое признано самым вкусным и натуральным! О секретах качества, о формуле успеха и популярности мороженого мы беседуем с генеральным директором ООО «Вологодское мороженое» Александром Хайченко.

Александр Хайченко: «ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР – ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА!»

– Александр Викторович, в чем секрет популярности вологодского мороженого?

– Думаю, что секрет популярности заключается, прежде всего, в его натуральных полезных ингредиентах и высококачественном сырье. Это натуральное свежее молоко и сливочное масло, которые производятся в нашем экологически чистом Вологодском регионе, издавна знаменитом производством молочной продукции.

«Вологодский пломбир» имеет особенный ярко выраженный вкус молока, который получен благодаря использованию в рецептуре настоящего вологодского сливочного масла и свежего молока.

«Вологодский пломбир» – абсолютный лидер в программе «Естественный отбор» в 2018 году! По итогам зрительского голосования и лабораторной проверки наше мороженое признано самым вкусным и натуральным! Это настоящий вологодский продукт, произведенный в регионе с легендарными традициями производства молочной продукции. Отмечен знаком «Настоящий вологодский продукт», победитель конкурсов «100 лучших товаров России» – «Золотая сотня» и «Лучшее – детям!»

– Все знают марку «Вологодского масла». Она известна с советских времен. Это предопределило выбор строительства здесь завода и дало название одноименному мороженому? В чем уникальность «Вологодского пломбира»?

– Да, родина «Вологодского пломбира» – Вологда – широко известна своими традициями производства молочной продукции. Для его производства используется свежее молоко, сливки и сливочное масло фермерских хозяйств Вологодского региона, а также сгущенное молоко, ягоды, лесные орехи – все самое лучшее!

Поступая на наше производство, молоко и сливочное масло от лучших фермерских хозяйств проходят тщательную проверку физико-химических показателей и органолептических качеств. Только после всестороннего лабораторного исследования сырье поступает в смесеприготовительное отделение. Качество продукции мы гарантируем, ведь «Вологодское мороженое» закупает молоко у наших сельхозпроизводителей: Вологодского, Верховажского, Вожегодского, Вашкинского, Чагодощенского, Устюженского и Бабаевского районов.

Компания «Айсберри», которая производит линейки брендов «Филевское», «Вологодский пломбир», «Миними», «Жемчужина России» и другие, была создана в 2005 году на основе старейших хладокомбинатов Москвы – ОАО «Сервис-Холод» (Хладокомбината №10) и ОАО «Айс-Фили» (Хладокомбината №8) – компаний-преемниц двух хладокомбинатов, с которых началась история мороженого в России.

В 2008 году в истории компании «Айсберри» начинается новая страница: стартует строительство нового современного завода на базе приобретенных мощностей в городе Вологда.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ПОЗВОЛЯЮТ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ
И КОНТРОЛИРОВАТЬ ВСЕ ЭТАПЫ
ПРОИЗВОДСТВА**

– Сегодня «Вологодское мороженое» – один из лидеров по производству и продаже мороженого в России. Бережно сохраняя преемственность производства, традиционные рецептуры советского натурального мороженого, совершенствуя и модернизируя технологии, разработаны уникальные технологии приготовления, технологии производства. В чем они заключаются?

– Смесь для будущего мороженого готовится на автоматизированных линиях в несколько этапов. Сначала в соответствии с рецептурой смешиваются ингредиенты (молоко, масло, сливки, сгущенное молоко, сахар и/или др.). Затем для уничтожения болезнетворных микроорганизмов осуществляется пастеризация: нагревание смеси до температуры 85 °C и выдерживание ее при этой температуре в течение 50-60 секунд. В конце этого этапа проводится гомогенизация, в процессе которой крупные шарики молочного жира дробятся на мелкие; благодаря этому в дальнейшем достигается требуемая степень взбитости и хорошая консистенция готового мороженого. Завершается изготовление смеси ее охлаждением до 3-6 °C. Полученный состав готов к следующей стадии – фризерованию.

Термин «фризерование» происходит от английского слова freeze – замораживать. Это основной процесс приготовления, от которого во многом зависит структура и качество мороженого.

В глазурном отделении варим шоколадную и молочную глазурь, добавляя в нее в соответствии с рецептурой орехи, воз-

•••••
В ПРОШЛОМ ГОДУ
«ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР»
ВОШЕЛ В 100 ЛУЧШИХ
ТОВАРОВ РОССИИ И ПОЛУЧИЛ
ЗВАНИЕ «ЗОЛОТАЯ СОТНЯ» КАК
ПРОДУКТ, ОТЛИЧАЮЩИЙСЯ
ПРЕВОСХОДСТВОМ ПО
КАЧЕСТВУ, ЭКОЛОГИЧНОСТИ,
БЕЗОПАСНОСТИ,
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА
СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА
•••••

душный рис, кусочки печенья и другие ингредиенты.

Современные импортные автоматы, отвечающее самым строгим мировым стандартам в области безопасности и качества, распределяют мороженое в вафельные стаканчики, рожки, брикеты из фольги. Именно на этом этапе в смесь добавляются орехи, варенье, свежие ягоды, карамель, кусочки шоколада.

– Ваше мороженое славится своим непревзойденным вкусом, разнообразием ассортимента и пользуется популярностью у детей и взрослых. Как вы этого добиваетесь?

– Богатейший опыт, накопленный за длительный период, исторические рецептуры, добавьте близость к лучшей сырьевой базе и, соответственно, натуральное и качественное сырье. Не стоит забывать о профессиональной команде наших сотрудников, которые с особой любовью относятся к своему делу.

Все это вместе взятое позволяет делать нам на протяжении многих лет самое вкусное мороженое, которое любят и дети, и взрослые.

– Когда приходишь к киоскам по продаже мороженого вашей компании, «разбегаются глаза» от разнообразного ассортимента... Что бы вы порекомендовали попробовать? Что является особым предметом гордости?

– Весь ассортимент нашего мороженого по достоинству оценен потребителями, каждый может найти по своему вкусу.

Мы гордимся всей продукцией. «Филевское» сегодня производится по тем же самым рецептурам, что и в советское время. Можно попробовать «ту самую» знаменитую филевскую «Лакомку», щербет из черной смородины или обыкновенный вафельный стаканчик.

Одна из последних разработок – «Миними» – низкокалорийное мороженое без компромисса по вкусу. Оно соответствует современным представлениям о здоровом образе жизни. Все наше мороженое – очень вкусное!

– Совсем недавно в вашей компании произошло знаменательное событие – в июне 2019 года Роскачеством «Вологодскому пломбиру» присвоен государственный знак качества...

– Да, мы этому очень рады! Это большое признание! В ходе сертификации эксперты Роскачества приняли решение о присвоении государственного Знака качества «Вологодскому пломбиру». По результатам всероссийского исследования, мороженое «Вологодский пломбир» было признано одним из лучших в России по своим потребительским характеристикам.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

ПРОИЗВОДСТВО МОРОЖЕНОГО В РОССИИ ВЕДЕТ СВОЮ ИСТОРИЮ С НАЧАЛА XX ВЕКА. НЕМНОГИЕ ЛЮБИТЕЛИ ЭТОГО ПРЕКРАСНОГО ЛАКОМСТВА ЗНАЮТ ОБ ЭТОМ. СТРОИТЕЛЬСТВО ХЛАДОКОМБИНАТА № 8 НАЧАЛОСЬ ПО ИНИЦИАТИВЕ НАРКОМА ПИЩЕПРОМА АНАСТАСА МИКОЯНА В 1932 ГОДУ НЕДАЛЕКО ОТ ЦЕРКВИ ПОКРОВА НА ФИЛЯХ. НАСТОЯЩИМ СТАРТОМ В РАЗВИТИИ ПОЛЮБИВШЕГОСЯ ПРОДУКТА СТАЛО ОТКРЫТИЕ ФАБРИКИ В 1937 ГОДУ ПОД РУКОВОДСТВОМ НАРКОМА А. МИКОЯНА. БЫЛИ ПОЗАИМСТВОВАНЫ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ У АМЕРИКАНСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО ПОДНЯТЬ ОБЪЕМ ИЗГОТАВЛИВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ДО 25 ТОНН В СУТКИ.

«Вологодский пломбир» был проверен по 50 показателям качества и безопасности, включая наличие растительных жиров, антибиотиков, жирность продукта, качество молочного сырья, а также микробиологические показатели, позволяющие обнаружить в продукте бактерии и патогенные микроорганизмы.



ООО «ВОЛОГОДСКОЕ МОРОЖЕНОЕ» – ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ ВХОДИТ В ГРУППУ КОМПАНИЙ «АЙСБЕРРИ». «АЙСБЕРРИ» – №1 НА РЫНКЕ МОРОЖЕНОГО МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВХОДИТ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОРОЖЕНОГО



По результатам лабораторных испытаний, «Вологодский пломбир» был признан не только соответствующим обязательным требованиям, но и повышенному стандарту Роскачества! Из 32 видов представленных мороженых всего 2 пломбира прошли такой конкурс. Вологодский пломбир абсолютно безопасен: он приготовлен из качественного сырья, не содержит растительных жиров и полностью соответствует ГОСТу! Он также не содержит растительных жиров и незаявленного крахмала. Микробиологические показатели также в порядке: в вологодском пломбуре эксперты не обнаружили ни антибиотиков, ни пестицидов, ни тяжелых металлов и радионуклидов (в том числе стронция и цезия) в количествах, опасных для здоровья.

– Сегодня производство мороженого – это современное и технологичное производство, объемы производства такие большие, что трудно даже представить! Как вы решаете такие непростые задачи?

– Прежде всего благодаря внедренным и работающим системам качества ISO 22000 и FSSC. Эти системы позволяют нам просмотреть историю всех ингредиентов от поставщика до стаканчика мороженого и быть уверенным, что качество продукта остается постоянным, именно таким, которое нравится нашему потребителю.

Производственный процесс представляет собой большую, но отлично настроенную машину, каждый элемент которой работает с максимальной эффективностью, но основная задача этой машины – выпустить качественный продукт в нужное время.

А вообще на предприятии выпускают 250 наименований самой разнообразной продукции. Качество мороженого и сорбетов гарантируют, так как сырье закупают у местных сельскохозяйственных производителей. На предприятии несколько собственных 12-тонных молоковозов.

В цехах установлено самое современное оборудование. За сутки линия выпускает 30 тонн лакомства, в минуту – полторы тысячи порций мороженого.

– Ваш бренд уже известен за рубежом. Вы начали сотрудничество с другими странами. Какие перспективы вы видите?

– Перспективы огромны. Уже сейчас импортируем в Китай, Израиль, Сенегал, Кот-д'Ивуар. И это только начало. Все потенциальные партнеры буквально влюбляются в наш продукт. Но экспортные операции довольно непростые, очень важно учитывать специфику каждой страны: культурную, особенности питания, образа жизни, даже климата! Однако ни в одной стране наше мороженое никого не оставило равнодушным, везде оно дарит людям радость и удовольствие. Поэтому мы планируем продолжить знакомить с нашей продукцией и другие страны.

Татьяна Чемоданова



Alexander Khaichenko: “VOLOGDA ICE CREAM – THE PREMIUM QUALITY!”

The Vologda Plombir trademark is relatively recent, but it has already succeeded in recognition. Just recently, Vologda Plombir has been awarded the State Quality Mark. According to the results of laboratory testing, ice cream has been recognized as the most delicious and natural! We've talked about the quality secrets, the success formula and the popularity of Vologda Ice Cream with the general director of Vologda Ice Cream LLC, Alexander Khaichenko.

– Alexander Viktorovich, what is the secret of the Vologda Ice Cream popularity?

– I think that the ice cream is so popular because of its natural healthy ingredients and high-quality primary goods – the natural fresh milk and butter, produced in our environmentally pristine Vologda region, which has long been famous for its dairy products.

Vologda Ice Cream has a special intense milky taste due to the use of real Vologda butter and fresh milk in the recipe.

Vologda Ice Cream is the absolute leader of the Natural Selection program, 2018! According to the audience voting and laboratory testing results, our ice cream has been recognized as the most delicious and natural! The ice cream is produced in Vologda, in the region with legendary traditions of dairy production. Marked with the Real Vologda Product sign, it is the winner of The Top 100 of the Best Russian Products contests – “The Golden Hundred” and “The Best for Children”!

– Everybody knows the Vologda Butter brand. It has been known since Soviet times. Has it determined the place of the ice cream plant and the name of the ice cream? What makes Vologda Ice Cream special?

– Yes, the birthplace of the Vologda Ice Cream – Vologda – is widely known for its traditions in dairy products manufacturing.

Fresh milk, cream and butter from farms of the Vologda region are used for

its production, as well as condensed milk, berries, and hazelnuts – all the best products!

When entering our production, milk and butter from the best farms undergo a thorough check of physical and chemical parameters and organoleptic qualities. Only after the comprehensive laboratory study, the primary goods enter the mixing department. We guarantee the products quality, because Vologda Ice Cream buys milk from our trusted agricultural suppliers from Vologda, Verkhovazhsky, Vozhegodsky, Vashkinsky, Chagodoshchensky, Ustyuzhensky and Babayevsky districts.

Iceberry, which manufactures such brand lines as Filevskoye, Vologda Ice Cream, Minimi, Pearl of Russia and others, was established in 2005 on the basis of the oldest cold storage facilities in Moscow – JSC Service-Kholod (The Cold Storage Facility No. 10) and Ice-Fili OJSC (The Cold Storage Facility No. 8) – the successor-companies of two cold storage facilities, from which the history of ice cream in Russia has begun.

A new page of the Iceberry history has started in 2008: the construction of a new modern plant began in Vologda on the basis of the acquired capacities.

Modern technologies allow to improve and control all stages of production.

– Today, Vologda Ice Cream is one of the leaders in the production and sale of ice

cream in Russia. You carefully maintain the continuity of production, abide the traditional formulae of Soviet natural ice cream, improve and modernize the technologies, develop unique cooking and production technologies. What are they?

– A mixture for the future ice cream is prepared on the automated lines in several stages. At the first stage, the ingredients (milk, butter, cream, condensed milk, sugar, and/or others) are mixed in accordance with the recipe. Then, to eliminate the pathogens the pasteurization is carried out: the mixture is heated to the temperature of 85°C and keeps this temperature for 50-60 seconds. This stage ends up with homogenization, during which large balls of milk fat are crushed into small ones; it helps to achieve the required level of overrun and good consistency of the finished ice cream. Then the mixture is cooled to 3-6 °C. The resulting product is ready for the next stage, freezing.

Freezing is the main cooking process, the ice cream consistency and quality largely depend on it.

In the glaze section we cook the chocolate and milk glaze, adding nuts, puffed rice, biscuits and other ingredients according to the recipe.

Modern foreign machines that meet the strictest international safety and quality standards, apportion ice cream in waffle cups, cones, foil briquettes. At this stage nuts, jam, fresh berries, caramel and pieces



LAST YEAR, VOLOGDA PLOMBIR ENTERED THE TOP 100 OF BEST RUSSIAN PRODUCTS AND RECEIVED THE TITLE OF “THE GOLDEN HUNDRED” AS A PRODUCT, DISTINGUISHED BY EXCELLENT QUALITY, ENVIRONMENTAL FRIENDLINESS, SAFETY AND ENERGY EFFICIENCY AT THE PRODUCTION STAGE.

of chocolate are added to the mixture.

The ice cream is produced in Vologda, in the region with legendary traditions of dairy production. It is marked with the Real Vologda Product sign and is the winner of The Top 100 of the Best Russian Products and The Best for Children contests, awarded the State Quality Mark.

- Your ice cream is famous for its unsurpassed taste, variety of assortment and popularity, it is a favorite delicacy for children and adults. How do you achieve this success?

- The richest experience gained over the long period, the historical recipes, closeness to the best base of primary goods and, accordingly, natural and high-quality raw materials are the answer to this question. Don't forget about the team of professionals, who appreciate their work.

All this allows us to make the most delicious ice cream that is loved both by children and adults.

- There is such an embarrassment of riches for any who comes to the ice cream stand of your company... What would you recommend to try? What product is a real matter of pride?

- The entire range of our ice cream is appreciated by consumers, everyone can find something according to their palate.

We are proud of all products. "Filevskoe" today is produced according to the same recipes as in Soviet times. You can try the famous "one and only" "Lakomka by Filevskoe", black currant sorbet or an ordinary ice cream waffle cup.

"Minimi" is one of our latest developments, it is low-calorie ice cream without compromise to taste. It corresponds to modern ideas about healthy lifestyle. All our ice cream is very tasty!

- Recently, a significant event happened in your company - the State Quality Mark was assigned to the Vologda Ice Cream by Roskachestvo in June 2019...

- Yes, we are very happy about it! This is a great honour! While the certification, experts from Roskachestvo made a decision to award Vologda Ice Cream with the State Quality Mark. According to the results of the All-Russian study, the Vologda Ice Cream has been recognized as one of the best in Russia in its consumer properties.

Vologda Ice Cream had been tested on 50 indicators of quality and safety, including the presence of vegetable fats, antibiotics, fat content of the product, the quality of milk content, as well as microbiological indicators able to detect bacteria and pathogens in the product.

According to the laboratory tests results, Vologda Ice Cream has been recognized not only as complying with all the mandatory requirements, but also as an increasing the Roskachestvo standard product! Only 2 ice cream makers of the 32 participants have

HISTORICAL BACKGROUND

ICE CREAM PRODUCTION IN RUSSIA LEADS ITS HISTORY SINCE THE BEGINNING OF THE TWENTIETH CENTURY. VERY FEW LOVERS OF THIS DAINTY KNOW THIS. THE CONSTRUCTION OF THE COLD STORAGE FACILITY NO.8 BEGAN ON THE INITIATIVE OF THE PEOPLE'S COMMISSAR OF FOOD INDUSTRY ANASTAS MIKOYAN NEAR THE CHURCH OF THE INTERCESSION AT FILI IN 1932. THE LAUNCH OF THE FACTORY UNDER THE LEADERSHIP OF COMMISSAR A. MIKOYAN IN 1937 WAS A REAL START OF THE FAVORITE PRODUCT DEVELOPMENT. TECHNOLOGIES AND EQUIPMENT WERE BORROWED FROM AMERICAN SPECIALISTS, WHICH MADE POSSIBLE TO RAISE THE VOLUME OF MANUFACTURED PRODUCTS TO 25 TONS DAILY.



VOLOGDA ICE CREAM LLC COMPANY IS A MEMBER OF THE ICEBERRY GROUP OF COMPANIES. ICEBERRY IS №1 IN THE ICE CREAM MARKET OF MOSCOW AND THE MOSCOW REGION, ONE OF THE THREE LEADERS OF THE RUSSIAN ICE CREAM MARKET.



passed such a competition. Vologda ice cream is absolutely safe: it is made of high-quality raw materials, does not contain vegetable fats and fully complies with GOST! Vologda ice cream is absolutely safe: it is made of high-quality raw materials, does not contain vegetable fats and undeclared starch.

Microbiological indicators are also fine: experts did not find in Vologda Ice Cream any antibiotics, pesticides, heavy metals or radionuclides (including strontium and cesium) in dangerous for health quantities.

- Ice cream production today is a modern and technological production; the production volumes are so high that are hard to imagine! How do you solve such difficult tasks?

- First of all, thanks to the implemented and working quality systems ISO 22000 and FSSC. These systems allow us to control all the ingredients from the supplier to the ice

cream cup and to be sure that the quality of the product comply with the consumer requirements.

The production process is a large, but perfectly tuned machine, each element of which works with maximum efficiency, but the main task of this machine is to produce a quality product in the right time.

The company produces in general 250 items of various and sundry products. As raw materials are purchased from the local agricultural manufacturers, the quality of ice cream and sorbets is guaranteed. The company has several own 12-ton milk delivery trucks.

In the manufacturing facilities are fitted with the most modern equipment. The line produces 30 tons of ice cream daily and one and a half thousand portions of ice cream per minute.

- Your brand is already known abroad. You have started cooperation with other countries. What prospects do you see?

- The prospects are huge. We already import to China, Israel, Senegal, Cote d'Ivoire. And that is just a start. All potential partners literally fall in love with our product. But export operations are quite complicated, it is very important to take into account the specifics of each country: culture, food habits, lifestyle, even climate! Still no country remains indifferent to our ice cream, it gives people joy and pleasure everywhere. Therefore, we plan to continue to acquaint other countries with our products.

Tatyana Chemodanova



Современный рынок юридических услуг в нашей стране обширен и предоставлен множеством компаний. Поэтому при выборе юридической фирмы заказчики обращают особое внимание на её возраст, опыт и репутацию. Все они должны заслуживать доверие и уважение. Когда речь идёт о юридической компании «Юрведо», каждый из этих аспектов говорит сам за себя. Компания существует с 2005 года, в её штате более 30 квалифицированных практикующих юристов и адвокатов, оказывающих услуги в области корпоративного права и арбитража. Наконец, по данным аналитиков White Square Journal за 2019 год, фирма входит в топ-100 лучших юридических компаний России.

Юридическая компания «Юрведо»: КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО — НАША СИЛЬНАЯ СТОРОНА!

«На рынке представлено огромное количество юридических компаний и адвокатских образований, предлагающих услуги в области как частного, так и корпоративного права. Доверяя сложные правовые дела, представители бизнеса ориентируются, прежде всего, на репутацию компании на рынке, отзывы клиентов компании и её ценовую политику. В самом начале обращаясь к нам за юридической поддержкой, позже представители крупного бизнеса передают нам на аутсорсинг подбор персонала, ведение бухгалтерского и налогового учёта и полностью отказываются от юридического отдела, экономя при этом до 40% своего бюджета. Это о многом говорит!»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЮРВЕДО»
АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ СКЛЯРОВ

НЕМНОГО ИСТОРИИ:

Основным направлением деятельности «Юрведо» в период становления являлись: оказание консультационных юридических услуг, услуги физическим лицам в области частного права, представительство интересов доверителя в судах и государственных органах исполнительной власти. За годы дальнейшей работы компания также успешно показала себя в таком направлении деятельности, как корпоративное право, представляя интересы малого, среднего и крупного бизнеса в арбитражных спорах, накапливая бесценный опыт корпоративного управления. В период развития этого направления компания оказывала услуги по регистрации и ликвидации компаний любой организационно-правовой формы, услуги по ведению бухгалтерского и налогового учёта. В дальнейшем управляющие партнёры «Юрведо» расширили продуктовую линейку, предлагая юридические услуги по полному корпоративному управлению: от разработки и правовой экспертизы документов, досудебного урегулирования споров и работы с просроченной задолженностью до проведения сделок по слиянию и поглощению, купле-продаже и предварительной оценке бизнеса.

ДЕНЬ СЕГОДНЯШНИЙ

Основным направлением деятельности компании сегодня являются услуги по корпоративному управлению бизнесом. Они включают в себя полный спектр юридических услуг для малого, среднего и крупного бизнеса, услуги бухгалтерского и налогового обслуживания, подбор персонала и аутсорсинг кадрового делопроизводства.

Специалисты компании оказывают консультационные услуги как при разовых обращениях, так и на основании договоров абонентского обслуживания, занимаются организацией и сопровождением сделок слияния-поглощения, купле-продажи бизнеса, разработкой и правовой экспертизой договоров любой сложности, представительством интересов в арбитражном судопроизводстве.

Компания работает не только в России, но и за рубежом, оказывая услуги по сопровождению внешнеэкономической деятельности бизнеса, экспортных и импортных сделок любой сложности, осуществляя представительство в международном арбитраже.

ПОЧЕМУ «ЮРВЕДО»?

Говоря о преимуществах компании на рынке юридических услуг в общем и услуг в секторе корпоративного управления в частности, следует отметить уникальную кадровую политику, вовлеченность специалистов компании в процессы клиента и гибкие

«Аутсорсинг юридических и бухгалтерских услуг в России существенно недооценён. Это связано, прежде всего, с нашим менталитетом, недоверием к аутсорсеру и опасениями, связанными с утечкой информации».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «ЮРВЕДО»
АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
СКЛЯРОВ

«Одним из преимуществ нашей компании является уникальная кадровая политика и гибкий подход к представителям бизнеса – нашим основным клиентам. За последние годы мы оптимизировали внутренние бизнес-процессы компании, убрали промежуточные звенья в принятии решений. Таким образом, юридическая компания «Юрведо» сегодня – это динамично развивающаяся, отвечающая самым строгим стандартам сервиса организация, в штате которой работают квалифицированные практикующие юристы с большим опытом решения сложных нестандартных задач».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЮРВЕДО»
АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ СКЛЯРОВ

цены. Всё это наглядно демонстрирует, что фирма не заинтересована в краткосрочном получении прибыли, её главная цель – выстраивание долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами. А это, в свою очередь, невозможно без их доверия. Юридические, бухгалтерские и налоговые аспекты деятельности любого бизнеса неразрывно связаны с конфиденциальной информацией. Кадровая и внутренняя административная политика «Юрведо» направлены на предотвращение утечек информации и обеспечение максимальной безопасности.

Умеренность и гибкость ценовой политики компании обусловлены отсутствием существенных расходов на презентабельные клиентские офисы, дорогую офисную мебель, транспортные и представительские расходы. Управляющие партнёры компании уделяют значительное внимание оптимизации затрат компании, что позволяет ей на протяжении многих лет быть не только конкурентоспособной, но и расширять своё влияние на рынке правового корпоративного управления бизнесом.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

Юридическая компания «Юрведо» – одна из немногих компаний, располагающих штатными дипломированными юристами, постоянно присутствующими за рубежом. Уникальная кадровая политика компании даёт возможность сотрудникам максимально оперативно реагировать на изменения законодательства европейских стран, присутствовать на судебных процессах в точном соответствии с регламентом, повышать свою квалификацию, что, несомненно, оказывает положительное влияние на исход судебного спора.

Основной упор при отборе юристов делается на опыт работы и профессиональные достижения специалиста, его личные качества и, безусловно, качество образования. Представительством интересов доверителя в арбитражном процессе занимаются специалисты с большим и успешным опытом арбитража, представители судейского сообщества, много лет прослужившие в органах судебной власти. Для решения сложных

«Уникальность любой компании, которая специализируется на оказании услуг, заключается в её команде. Это и есть её самые ценные активы. Уникальность кадровой политики юридической компании «Юрведо» заключается в строгих стандартах отбора кандидатов, которые просто исключают попадание в компанию «случайных» людей».

«Юридический, кадровый и бухгалтерский аутсорсинг в России на сегодняшний день не достигает и 30% от аналогичного рынка США. Однако затянувшиеся кризисные явления в экономике России стимулируют компанию экономить. И сегодня бизнес начинает считать каждую копейку. Предприниматели по-другому смотрят на аутсорсинг, просчитывают экономический эффект. При обращении клиентов в нашу компанию мы не просто предлагаем услуги, мы предлагаем просчитать экономию при работе с нами в сравнении с содержанием целых отделов компании».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «ЮРВЕДО»
АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
СКЛЯРОВ

вопросов исполнительного производства привлекаются специалисты, ранее занимавшие посты в органах исполнительной власти.

Узкая специализация юристов компании позволяет детально разобраться в сложных процессах судебной и исполнительной власти, в деталях каждого дела, каждой организации, и получить положительный результат.

Юристы «Юрведо» регулярно повышают квалификацию, участвуя в семинарах и тренингах в России и за рубежом, в различных правовых проектах по обмену опытом, и, конечно же, через участие в судах и при решении сложных правовых задач.

HR-ДИРЕКТОР «ЮРВЕДО»
АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА ВАСИЛЕНКО

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В последние годы представители малого и среднего бизнеса все чаще обращаются в «Юрведо» за юридическими, бухгалтерскими и кадровыми услугами. Это, безусловно, положительные тенденции.

Наиболее востребованы услуги, связанные с представительством интересов доверителя в арбитражном процессе, управлением дебиторской задолженностью, подбором персонала. Позитивный сдвиг наметился и в области кадрового аутсорсинга, сделок купли-продажи бизнеса, правовой и экономической оценкой стартап-проектов.

В связи с этим основная задача, которая стоит перед компанией, – расширение деятельности как в России, так и за её пределами, активное участие в международных правовых спорах, сопровождении внешнеэкономической деятельности, арбитраже.

На фото: Скляров Алексей Сергеевич, управляющий партнёр и генеральный директор юридической компании «Юрведо».

Практикующий юрист.

Образование:

2000 г. – высшее экономическое

2012 г. – высшее юридическое

www.urvedo.biz
+7 (499) 213-08-40
+7 (963) 775-07-27



HISTORICAL NOTES:

While its formation the main Urvedo activity was: legal advice, services to individuals in the field of private law, representation of the interests of principals in the courts and state executive bodies.

Over the years of its further work, the company has also successfully proved its reliability in such directions as corporate law, representation of the interests of small, medium and large businesses in arbitration disputes and has accumulated invaluable experience in corporate governance.

During the development of this direction, the company provided services for the registration and liquidation of companies of any organizational and legal form, business and tax accounting services. Then Urvedo's managing partners expanded the portfolio by offering legal services for full corporate governance: from the development and legal examination of documents, pre-trial settlement of disputes and work with overdue debts, to conducting transactions on mergers and acquisitions, purchase and sale and preliminary business evaluations.

The modern legal services market in our country is vast and represented by many companies. Therefore, when choosing a law firm, customers pay special attention to its time depth, experience and reputation. All these aspects build trust and respect of the customers. When it comes to the law firm Urvedo, each of these aspects speaks for itself. The company has been existing since 2005. There are more than 30 qualified practicing lawyers and attorneys in its staff, which provide services in the field of corporate law and arbitration. Finally, according to analysts' of the White Square Journal for 2019, the firm is in the TOP-100 of the best law firms in Russia.

URVEDO LAW FIRM: CORPORATE LAW IS OUR STRONG SUIT!

"There is a huge number of law firms and offices on the market, which offer services in the field of both private and corporate law. When trusting complicated legal matters, business representatives are guided, first of all, with the reputation of the law firm on the market, customer reviews about the firm and its pricing policy. Starting from applying to us for the legal support, large business representatives later entrust us with outsource staff recruitment, business and tax accounting, and dissolve the legal department, saving up to 40% of their budget. It's very telling."

ALEKSEY SERGEYEVICH SKLYAROV,
CEO OF THE URVEDO LAW FIRM

THE PRESENT DAY

Corporate business management services for today represent the main activity of the company. They include a full range of legal services for small, medium and large businesses, business and tax accounting services, staff recruitment and outsourcing of HR administration.

The specialists of the company provide consulting services both to occasional clients and on the basis of customer support agreements, organize and conduct transactions on mergers and acquisitions, purchase and sale of business, are engaged in development and legal examination of contracts of any complexity, and represent interests in arbitration proceedings.

The company operates not only in Russia, but also abroad, providing services to support foreign economic activity of business, export and import transactions of any complexity, and represents interests of its clients in international arbitration.

WHY URVEDO?

Speaking about the advantages of the company in the legal services market in general, and services in the corporate governance sector in particular, we can mention the unique HR policy, the

"Outsourcing of legal and accounting services in Russia is underestimated. This is mainly due to the Russian mindset - lack of faith in outsourcer and fears associated with the leak of data."
Aleksey Sergeevich Sklyarov,
CEO of the Urvedo Law Firm

ALEKSEY SERGEYEVICH
SKLYAROV, CEO OF THE
URVEDO LAW FIRM

involvement of company specialists in the client's processes and flexible prices. All this clearly demonstrates that the company is not interested in short-term profit-making; its main goal is to build long-term mutually beneficial relationships with its customers. And this is impossible without their trust. Legal, accounting and tax aspects of any business are inextricably linked with confidential information. Urvedo HR and internal administrative policies are aimed at information leakage prevention and ensuring maximum security.

Our pricing policy is so reasonable and flexible because we have no significant costs on presentable client offices, expensive office furniture, transportation and representation

“One of the advantages of our company is a unique HR policy and a flexible approach to our main customers - business representatives. In recent years, we have optimized the internal business processes of the company, removed the intermediate links in decision making. Thus, the law firm Urvedo today is a dynamically developing organization that meets the strictest standards of service and employs qualified practicing lawyers with extensive experience in solving complicated non-standard problems.”

**ALEKSEY SERGEYEVICH SKLYAROV,
CEO OF THE URVEDO LAW FIRM**

The narrow specialization of the company's lawyers allows to understand in detail the complicated processes of the judicial and executive branches, the details of each case, each organization, and to get a positive result.

Urvedo lawyers regularly improve their qualifications by participating in seminars and trainings in Russia and abroad, in various legal projects for the exchange of experience, and, of course, through participation in legal procedures and in solving complex legal problems.

DEVELOPMENT PROSPECTS

In recent years, representatives of small and medium-sized business have been increasingly applying to Urvedo law firm for legal, accounting and HR services. These are certainly positive tendencies.

The most popular services are those related to representing the interests of a principal in the arbitration process, management of accounts receivables and staff recruitment. Positive developments have been outlined in the field of HR outsourcing, business sale and purchase transactions, legal and economic evaluation of start-up projects.

In this regard, the main task facing the company is the expansion of activities both in Russia and abroad, active participation in international legal disputes, support of foreign economic activity, arbitration.

In the photo: Alexey Sergeevich Sklyarov.
Managing partner and CEO of the Urvedo Law Firm
Practicing lawyer.
Education: 2000 Higher Economic Education
2012 Higher legal Education

www.urvedo.biz
+7 (499) 213-08-40
+7 (963) 775-07-27

“Legal, HR and accounting outsourcing in Russia, to date, does not reach 30% in comparison with the USA market. However, the protracted crisis in the Russian economy encourages companies to rescue. And today, the business is on a tight budget. Entrepreneurs take a different look at outsourcing, calculating the economic effect. When clients apply to our company, we do not just offer services, we propose to calculate the savings when working with us in comparison with having the corresponding departments in the company”

**ALEKSEY SERGEYEVICH
SKLYAROV, CEO OF THE
URVEDO LAW FIRM**

expenses. Managing partners of the company pay considerable attention to optimization of the company's costs, which allows it not only remain competitive for many years, but also to expand its influence in the legal corporate business management market.

COMPANY HR POLICY

Urvedo Law Firm is one of the few companies with employed qualified lawyers, which permanently are present abroad. The unique HR policy of the company enables employees to respond as quickly as possible to the changes in the legislation of European countries, to attend trials in strict accordance with the rules, to improve their qualifications, which, undoubtedly, has a positive effect on the outcome of the litigation.

The main emphasis in the selection of lawyers is put on the work experience and professional achievements of a specialist, his or her personal qualities and, of course, the quality of education. Representation of the interests of the principal in the arbitration process is carried out by the specialists with the extensive and successful experience of arbitration, the members of the judiciary, who had been working in the judicial authorities for many years. Specialists who previously held positions in executive bodies are involved to solve complicated issues of enforcement proceedings.

**ANASTASIA VIKTOROVONA VASILENKO,
HR - DIRECTOR OF THE URVEDO LAW FIRM**

“The uniqueness of a company that specializes in providing services lies in its team. Staff members are its most valuable assets. The uniqueness of the HR policy of the Urvedo law firm lies in strict standards in the selection of candidates, which simply exclude the inclusion of accidental people in the staff of our firm.”



КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ВЕСТИ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ ПРЕДПРИЯТИЯ! ЕГО ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – РАБОТА НА КОЛЛЕКТИВ, НА МОТИВИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ, НА ПОДДЕРЖАНИЕ СВЯЗЕЙ.



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

КОРПОРАТИВНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ: ОДНО РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСА ЗАДАЧ

Кому поручить создание корпоративного ТВ на предприятии и зачем это нужно бизнесу, в интервью РБК рассказала генеральный директор издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», эксперт по корпоративному телевидению Мария Суворовская.

Когда наше видеопроизводство получило заявки на изготовление первых корпоративных телеканалов, мы были удивлены. Почему в один момент об этом способе внутренней коммуникации все задумались, заговорили и решили воплощать в жизнь? И чья это всё-таки головная боль: HR или PR? Ещё в 80-х прошлого столетия зарубежные предприятия активно использовали кабельные сети для работы с персоналом. Для оповещения, продвижения корпоративной культуры и ценностей компании. В современных условиях цифровизации появилось много новых инструментов, позволяющих вести внутренний диалог предприятия. Но, как оказалось, не всё инновационное лучше консервативного. Понятно, что корпоративные газеты потихоньку уступают место порталам. Но затащить на портал сотрудников производственного направления, как показывает практика, практически нереально. Перед PR-отделом руководство ставит задачу – произвести абгрейд газеты, перед HR – найти способы быстрой коммуникации с персоналом. И не всегда два отдела департамента догадываются, что решение этих задач лежит в создании корпоративного телеканала, который своим появлением закрывает сразу несколько важных потребностей бизнеса.

Во-первых, он системно генерирует контент о жизни компании – текстовой, видео, инфографику, фото. Это несомненное преимущество для PR. Во-вторых, это быстрый, удобный и понятный, благодаря визуализации, формат донесения информации до коллектива. А это незаменимо для HR-отдела, которому в данном случае не надо придумывать фантастические способы привлечения рабочих на портал. Обычно экраны, транслирующие корпоративное ТВ, вывешиваются в общественных холлах, на проходных, в зонах отдыха, в приёмной руководителя. И даже три экрана уже позволяют наладить оповещение. Итальянское производство оборудования, с которым мы сотрудничаем длительное время, придумало вместе с нами несколько интересных кейсов, которые полезны для множества предприятий. На экранах компании мы транслируем не только новости, рассказы о сотрудниках, успешные проекты, анонсы, отчёты и достижения, но и, например, ввели рубрику «Уроки итальянского» под названием «Как Челентано». Она, кстати, крайне популярна и любима. Для нас наличие такой рубрики не украшение эфира, а конкретная польза – она разбавляет серьёзный контент, который может тяжело восприниматься аудиторией. Нужен позитив, который

привлечёт внимание. Это может быть и демонстрация стран, куда экспортируется продукция, – своеобразное микропутешествие, и поздравления с праздниками, и ответы на вопросы сотрудников, поступающие через специальные ящики обратной связи. Крупное автомобильное производство – тоже наш партнёр – делает акцент на социальной политике, информировании сотрудников о программах поддержки, карьерном росте и личном развитии в компании. Производство бытовой техники выбрало другую тематику корпоративного ТВ – ролики по охране труда. Это точно история HR. Но мы с вами понимаем, что это весьма окупаемая инвестиция. Игровые ролики по охране труда своей наглядностью способны предотвратить неприятные ситуации, влекущие финансовые траты предприятия, например, на лечение сотрудника. Десятки реализованных и действующих корпоративных телеканалов доказывают, что такое ТВ – двойное оружие, а в какую сторону – HR или PR – оно склоняется больше, решает исключительно человеческий фактор руководителей данных направлений компании и стратегия развития ресурса, выбранная руководством.

Источник: РБК http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya



CORPORATE TELEVISION IS AN EFFECTIVE TOOL TO CONDUCT AN INTERNAL DIALOGUE WITHIN THE ENTERPRISE! ITS MAIN GOALS ARE WORK FOR THE TEAM, MOTIVATION AND EDUCATION OF THE EMPLOYEES, MAINTAINING CONTACTS.



*Maria Suvorovskaya,
CEO of the BUSINESS
DIALOGUE MEDIA*



CORPORATE TELEVISION: ONE SOLUTION FOR THE SET OF TASKS

Whom to entrust the creation of corporate TV at the enterprise and what its value for business RBC gets known in the interview with Maria Suvorovskaya, CEO of the BUSINESS DIALOGUE MEDIA publishing and communication group, a corporate TV expert.

When our video production department received applications for the first corporate television channels, we were surprised. Why did everyone all of a sudden get interested in this method of internal communication and decide to put it into practice? And who is responsible for it: HR or PR? Back in the 80s of the last century, foreign enterprises actively used cable infrastructure in work with personnel for information and promotion of corporate culture and company values. In the current context of digitalization, there are many new tools that allow a company to conduct an internal dialogue. But, as it turned out to be, not every innovation is better than conservative methods. It is obvious that corporate newspapers are slowly giving way to web portals. But it is practically unrealistic to get the employees of the production area to a web portal. A management team gives PR department a task to upgrade a newspaper and gives HR department a task to find ways to achieve active communication with staff. And not always these two departments are aware that the solution of these problems lies in creating a corporate television channel, which allows to fulfill several important business needs at once. First of all, it

systematically generates content- text, video, infographics, photos - about life of a company. This is a definite advantage for PR. Secondly, it is a fast, convenient and, thanks to visualization, understandable format for transmitting information to the team. And this is indispensable for the HR department, which in this case does not need to come up with fantastic ways to attract workers to the portal. As a rule screens, which broadcast corporate TV, are displayed in public halls, at checkpoints, in recreation areas, at the reception. Even three screens are enough to provide informing. The Italian equipment manufacturing plant, with which we have been cooperating for a long time, came up with several interesting cases that are useful for many enterprises. On the screens of the company we broadcast not only news, stories about our employees, reports, announcements on successful projects and achievements, but also, for example, we have introduced the Italian Lesson section under the title "Like Celentano". It is extremely popular and loved. Such a section for us is not only a crown jewel of the air, but a concrete benefit - it adds variety to the serious content that can be difficult for perception of the audience. We need

some positive to attract attention. It may be a demonstration of the countries where the manufactured products are exported - a kind of small trip, holiday greetings and answers to the questions from employees, which come through special feedback boxes. Large motor vehicle production plant - also our partner - focuses on social policy, informing employees about support programs, career growth and personal development in the company. Household appliance production has chosen a different theme for corporate TV - occupational safety videos. This is exactly the story of HR. We all understand that it shows meaningful return on investment. Labour protection movies with game elements can prevent unpleasant situations that entail financial expenses of the enterprise, for example, for the treatment of an employee. Dozens of implemented and operating corporate television channels prove that such TV is a double weapon. The direction it would be more targeted to - either HR or PR - could be solved exclusively by the leaders of these areas of the company and the resource development strategy chosen by the upper management.

source: RBC http://presscentr.rbc.ru/interview_suvorovskaya

ООО «АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО»

- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ
- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ДОРОГ
- ◆ ЯМОЧНЫЙ РЕМОНТ
- ◆ ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ
- ◆ УБОРКА И ВЫВОЗ СНЕГА
- ◆ АРЕНДА СПЕЦТЕХНИКИ



8 (495) 777 55 13



info@asfalt-kachestvo.ru



Официально лучшая дорожно-строительная компания РФ 2018 на коммерческом рынке