

Business DIALOG Media

#9 January 2018

international

# RBCG

## Russian Business Guide



With the support of the CCI of Russia

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

**DECEUNINCK RUS LLC:**  
WINDOW INTO THE WORLD  
OF FUTURE

**MERCEDES-BENZ  
MANUFACTURING RUS:**  
CLOSER TO THE DREAM

**SEZ STUPINO QUADRAT:**  
UNIQUE CONDITIONS FOR  
FOREIGN INVESTORS

RUSSIA  
GERMANY  
AUSTRIA



**SERGEY ABRAMOV:**

«We have been manufacturing in Russia for 15 years»



РУССКИЕ КРАСКИ

# ЛАКИ, КРАСКИ, ЭМАЛИ, ГРУНТЫ, ШПАТЛЕВКИ, РАСТВОРИТЕЛИ

АО «Русские краски» - крупнейшее предприятие российской лакокрасочной отрасли, входит в ТОП-100 ведущих мировых производителей лакокрасочной продукции. В 2018 году Компании исполняется 180 лет. Интегрированная система менеджмента качества сертифицирована в соответствии с ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO/TS 16949. АО «Русские краски» признано дипломантом и лауреатом премии Правительства РФ в области качества.

Основные направления: автомобильные, авторемонтные и промышленные лакокрасочные материалы; лакокрасочные материалы для авиации и судостроения, окраски легкового и грузового автотранспорта на конвейере; лакокрасочные материалы декоративного и строительного-ремонтного назначения, порошковые краски.



## АО «Русские краски»

Россия, 150002, г. Ярославль, ул. Большая Федоровская, 96

Тел. **8 (4852) 49-27-08**, факс **8 (4852) 45-19-92**

Эл. почта: [info@ruskraski.ru](mailto:info@ruskraski.ru)

**[www.ruskraski.ru](http://www.ruskraski.ru)**

реклама

Издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
при поддержке ТПП РФ  
Редакционная группа: Максим Фатеев, Вадим  
Винокуров, Наталья Чернышова  
Главный редактор: Мария Суворовская  
Редактор номера: Наталья Варфоломеева  
PR и реклама: Ирина Длугач  
Дизайн/верстка: Виталий Гавриков  
Корректор: Мария Башкирова  
Перевод: Григорий Россяйкин  
Адрес редакции: 143966, Московская область,  
г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.  
e-mail: mail@b-d-m.ru  
фото: Currenttime.tv, Vestikavkaza.ru, Azertag.az,  
Report.az, Kremlin.ru, Topreport.ru, Eurasia.expert,  
Irna.ir

Зарегистрировано Федеральной службой  
по надзору в сфере связи, информационных  
технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации ПИ №ФС77-65967  
от 6 июня 2016.  
Тираж: 30000

Publisher: «Business DIALOG Media» LLC with  
the support of the CCI of Russia  
Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov,  
Natalia Chernyshova  
The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya  
Managing Editor: Natalia Varfolomeyeva  
PR and Advertising: Irina Dlugach  
Designer: Vitaliy Gavrikov  
Proofreaders: Maria Bashkirova  
Translation: Grigoriy Rossyaykin  
Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,  
the Moscow region, 143966  
e-mail: mail@b-d-m.ru  
foto: Currenttime.tv, Vestikavkaza.ru, Azertag.az,  
Report.az, Kremlin.ru, Topreport.ru, Eurasia.expert,  
Irna.ir

Registered by the Federal Service for Supervision  
of Communications, Information Technology, and  
Mass Media. The mass media registration certificate  
PI # FS77-65967  
from June 6, 2016.  
Edition: 30000 copies

на фото: генеральный директор ООО «ХУБНЕР ООО»  
Сергей Абрамов. Фото Александра Падежова

#### ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.

2 ЮРИЙ СТЕЦЕНКО: «НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС С УДОВОЛЬСТВИЕМ ИДЕТ В РОССИЮ».  
YURY STETSENKO: «GERMAN BUSINESS COMES TO RUSSIA WITH PLEASURE».

#### МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА. THE BRIDGES OF COOPERATION.

8 РОССИЯ-ГЕРМАНИЯ-АВСТРИЯ: РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ.  
RUSSIA-GERMANY-AUSTRIA: WORKING FOR THE FUTURE.

#### МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. THE MOSCOW REGION – THE TERRITORY OF INVESTMENT.

14 ПОДМОСКОВЬЕ – ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ.  
THE MOSCOW REGION – THE CENTER OF ATTRACTION FOR INVESTORS.

#### ДЕЛО ТЕХНИКИ. MATTER OF TECHNOLOGY.

20 МЕЧТА СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ. CLOSER TO THE DREAM.

#### СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС. FAMILY BUSINESS.

26 МАРИУС ШУБЕРТ: «У НАС НЕТ ПОНЯТИЯ «КАЧЕСТВО РОССИИ», «КАЧЕСТВО ГЕРМАНИИ». ЕСТЬ  
КАЧЕСТВО ВИССМАН».  
MARIUS SCHUBERT: «WE DO NOT HAVE THE CONCEPT: RUSSIAN QUALITY, GERMAN QUALITY.  
THERE IS VIESSMANN QUALITY».

#### ДЕЛО ТЕХНИКИ. MATTER OF TECHNOLOGY.

32 «ИНСТРУМЕНТЫ – ЭТО ВСЕЛЕННАЯ, НАЙТИ ОПТИМАЛЬНЫЙ – ЭТО ИСКУССТВО!»  
TOOLS ARE LIKE THE UNIVERSE, TO FIND THE BEST IS ART!

#### ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX.

38 ОКНО В МИР БУДУЩЕГО. WINDOW INTO THE WORLD OF FUTURE.

#### ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. THE TERRITORY OF INVESTMENT.

42 ОЭЗ «СТУПИНО КВАДРАТ»: УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ.  
SEZ STUPINO QUADRAT: UNIQUE CONDITIONS FOR FOREIGN INVESTORS.

46 «ДЕГА-НОГИНСК» – ЛИДЕР СРЕДИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.  
DEGA-NOGINSK – THE LEADER AMONG INDUSTRIAL PARKS OF THE MOSCOW REGION.

50 СОЧЕТАЯ ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.  
COMBINING EUROPEAN EXPERIENCE AND DOMESTIC TECHNOLOGIES.

54 ЛОКАЛИЗАЦИЯ КАК ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО.  
LOCALIZATION AS A MUTUALLY BENEFICIAL PARTNERSHIP.

#### ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ. FOREIGN PARTNERS.

58 АРВАТО: МОБИЛЬНОСТЬ И УДОБСТВО. ARVATO: FLEXIBILITY AND CONVENIENCE.

#### МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА. THE BRIDGES OF COOPERATION.

62 ОЛИВЕР КАЙЗЕР: «ЭКОЛОГИЯ НЕ МОЖЕТ ЖДАТЬ ОКОНЧАНИЯ САНКЦИЙ».  
OLIVER KAISER: «ECOLOGY CANNOT WAIT FOR THE END OF SANCTIONS».

68 «НЕМЕЦКИЕ ТЕХНОЛОГИИ – ЭТО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, СТРОГИЙ ПОРЯДОК И ДИСЦИПЛИНА».  
«GERMAN TECHNOLOGIES ARE, ABOVE ALL, STRICT ORDER AND DISCIPLINE».

#### ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. THE TERRITORY OF INVESTMENT.

74 ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ НА ЛОГИСТИКУ – ЭТО ПРОСТО!  
OPTIMIZE THE COST OF LOGISTICS - IT'S EASY!

#### ИНДУСТРИЯ. ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИИ. INDUSTRY. INVESTMENT. INNOVATIONS.

80 ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ОАО «КАЛИБР»: МЕЖДУ  
ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ.  
DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INDUSTRY OF ОАО KALIBR: BETWEEN PAST AND FUTURE.



## ЮРИЙ СТЕЦЕНКО: 🇷🇺 НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС С УДОВОЛЬСТВИЕМ ИДЕТ В РОССИЮ 🇷🇺

Согласно результатам опроса Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП), представленные президентом ВТП Райнером Зеле и председателем правления ВТП Маттиасом Шеппом в Москве и опубликованном на официальном сайте Российско-Германской Внешнеторговой палаты, немецкий бизнес в России почти единогласно выступил против нового закона США о санкциях. В опросе приняли участие 193 немецкие компании, работающие в России. На вопрос «как вы оцениваете новые санкции США против России?» 97% респондентов-членов ВТП ответили «однозначно негативно» и «скорее негативно». О том, как чувствует себя немецкий бизнес в России сегодня, наш разговор с торгпредом России в Германии Юрием Стеценко.

**- Юрий Петрович, можно ли сегодня сделать вывод о том, что немецкий бизнес и экономические власти Германии готовы к продолжению и углублению сотрудничества с Россией? Заинтересованы ли германские регионы во взаимовыгодных экономических отношениях с Россией?**

- Что касается немецкого бизнеса, то он изначально был против санкций и при каждой возможности озвучивал свою позицию. Введенные ограничения значительно вредят развитию торговых отношений. С властями дело

обстоит несколько сложнее, т.к. им важно быть последовательными и придерживаться общей линии ЕС. Даже понимая бессмысленность и вред введенных барьеров, руководство ФРГ не может в одностороннем порядке выйти из общеевропейского решения. А ведь именно экономика Германии несет самый значительный урон из-за снижения объемов торговли с Россией. Так политические решения дают на экономику.

Тенденция начала меняться в 2016 г., когда после трехлетнего перерыва была восстановлена работа Российско-Германской рабочей

группы по стратегическому сотрудничеству в области экономики и финансов (СРГ).

В 2017 г. мы также увидели положительную динамику. Во-первых, после трех лет постоянного снижения по итогам прошлого года мы снова видим рост товарооборота, он составил 25%. Во-вторых, адаптировавшись к текущим условиям, бизнес научился находить новые возможности работы с нашей страной посредством локализации производств. Интересные возможности для немцев открываются и ЕАЭС, о чем сказал Президент России Владимир Владимирович Путин во время встречи с

немецкими бизнесменами осенью 2017 года.

В 2017 году мы также наблюдали резкую активизацию деятельности российских регионов, что свидетельствует о появлении положительных тенденций во внешней торговле после стагнации. За прошедший год в ФРГ было проведено около 50 официальных бизнес-миссий субъектов Российской Федерации. Почти половину из них возглавили лично главы регионов, то есть стремление к сотрудничеству с Германией присутствует на самом высоком политическом уровне.

Немецкие земли тоже проявляют активную заинтересованность в контактах. Так, в октябре состоялось первое заседание Российско-Баварской рабочей группы по содействию экономическому сотрудничеству в городе Мюнхен.

О взаимном интересе к сотрудничеству со стороны России и Германии также свидетельствует развитие совместных проектов в гуманитарных сферах, таких как медицина и фундаментальная наука. Благодаря Российской академии наук, а также личному участию вице-канцлера ФРГ Зигмара Габриэля и министра здравоохранения Германа Гребе, начато двустороннее сотрудничество в области высокотехнологичной медицины. Немецкие и российские ученые реализуют совместные исследовательские проекты в области протонной медицины, фотоники, диагностики и лечения онкологических заболеваний, диабета. Подписано соглашение о научно-практическом сотрудничестве между ведущей немецкой клиникой «Шарите» и Российской академией наук.

Интенсивно развивается сотрудничество в науке. При активном содействии наших ученых и их технических разработках в сентябре в Гамбурге был запущен один из крупнейших в мире и, пожалуй, самый высокотехнологич-

ный рентгеновский лазер, а в Дармштадте готовится к вводу в эксплуатацию коллайдер.

**- В одном из своих интервью вы утверждали, что немцы готовы вложить в Россию, особенно в развитие малого и среднего бизнеса, в трансфер германских технологий, в локализацию производства в России. Какие отрасли им более интересны?**

- Особое внимание на всех уровнях в настоящее время уделяется малым и средним предприятиям. В Германии на их долю приходится более 90%, поэтому дефицита с партнерами для наших предпринимателей быть не должно. Представители МСП наиболее активны и перспективны для развития сотрудничества: у них есть огромный отраслевой опыт, желание развиваться и расти, и они гораздо быстрее принимают бизнес-решения.

Выделить заинтересованность МСП лишь из ряда каких-то определенных отраслей в развитии бизнеса в России достаточно сложно, так как преимущественно МСП следуют за крупными компаниями в качестве подрядчиков и поставщиков. Это связано с тем, что технологические цепочки, сформированные годами, сложно изменить на новом рынке без потери качества и времени. Поэтому сначала локализацию начинает, к примеру, концерн, а следом за ним открывают свои производства МСП. Так, мы видим, что сейчас особенно интенсивно развиваются проекты в автомобиль- и машиностроении, химической промышленности, нефтегазовой отрасли, розничной торговле, производстве оборудования. Но в ближайшее время ожидаем прихода на российский рынок сельхозпроизводителей, представителей пищевой промышленности и деревообработки.

Во многом этому способствует новый инструмент поддержки иностранных инве-

сторов, как специальный инвестиционный контракт или, как мы его называем, СПИК, который позволяет в случае достижения определенного уровня локализации производства в России получить уникальные условия и поддержку со стороны администрации субъекта федерации, а также Минпромторга. Сейчас многие немецкие компании стремятся его подписать. Некоторым это уже удалось: производителю комбайнов «КЛААС», станкостроительной фирме «ДМГ-Мори», компании «Даймлер», производителю насосного оборудования «ВИЛО РУС». Последняя компания собирается не только производить под Ногинском свою высокотехнологичную продукцию с уровнем локализации до 85%, но и развивать ее технически при участии российских специалистов.

**- Для России Германия представляет особый интерес не только в энергетической сфере, но и тем, что страна имеет высокий инновационный и технологический потенциал. Безусловно, Россия заинтересована в трансфере этих технологий на свою территорию. Какие проекты сегодня реализовываются в этом направлении?**

- Мы заинтересованы в трансфере большого количества технологий, все их перечислить будет достаточно сложно. Проще сказать, мы заинтересованы в сотрудничестве с Германией во всех отраслях. Но с трансфером технологий сейчас есть одна существенная проблема – для этого необходимы поставки производственного оборудования. Российские компании готовы его закупать, немецкие – продавать, но большое количество высокоточного современного оборудования не может быть поставлено в Россию, поскольку попадает под санкционные ограничения как оборудование двойного назначения. Доходит



до курьезов: Федеральное ведомство экономики и экспортного контроля ФРГ запрещает немецкой компании поставку металлообрабатывающих станков на один из российских заводов для производства гражданской продукции, поскольку точность обработки металла, являющаяся гордостью и ноу-хау компании, слишком высока, и рассматривается как попадающая под запрет. Поэтому немецкие компании сейчас осторожничают с трансфером высоких технологий напрямую.

Интереснее в этом контексте, на самом деле, другое. Некоторые российские компании локализуют свои производства в Германии.

«Кировский завод» организовал в федеральной земле Мекленбург-Передняя Померания производство подшипников большого диаметра – до 6 метров. Заказы расписаны на три года вперед, поэтому планируется значительное расширение производственных мощностей.

«Роснефть» собирается продавать в Германии готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью, а не исходное сырье. Для этого они приобрели доли в трех немецких нефтеперерабатывающих заводах, став, таким образом, третьим по величине производителем бензина в Германии с долей рынка около 13%. О серьезности намерений компании говорит и то, что в мае Игорь Сечин открыл новый офис компании «Роснефть Дойчланд» в Берлине, который будет заниматься преимущественно работой с европейскими потребителями. Не исключено, что и заправки «Роснефти» скоро появятся в Германии.

«Газпром» также ведет активную деятельность на немецком рынке: помимо подготовки к строительству газопровода «Северный поток-2», в Европе открываются подземные газохранилища. Например, в мае 2017 г. было открыто ПХГ «Катарина» в Саксонии-Ангальт с рабочим объемом до 650 млн кубометров. В современных реалиях это становится все более и более актуально – надежность наших партнерских отношений не должна зависеть от третьих сторон или форс-мажорных обстоятельств.

**- Германия адаптировалась к российским контрсанкциям? Появились новые рынки сбыта?**

- Безусловно, за прошедшие несколько лет Германия адаптировалась к российским контрсанкциям, новые рынки сбыта появились. Всегда можно найти новые рынки взамен старых, но германские производители однозначно пострадали. На эти поиски потребовалось время, новая логистика, новая проверка надежности партнеров и т.п. Германия заинтересована в развитии и укреплении торговых отношений с Россией.

**- Какова структура немецкого экспорта в Россию по состоянию на начало 2017 года и как она изменилась?**

- Главную роль в динамике товарной торговли ФРГ-РФ в январе-октябре 2017 года сыграло (по данным германской статистики) в

экспорте из ФРГ в РФ (темпы роста составил 22,1%) увеличение объемов продаж продукции следующих производств: машиностроение - рост 1 026,0 млн долл. США (+23,9%), производство прочих транспортных средств – 853,9 млн долл. США (+133,7%), электронная промышленность – 559,1 млн долл. США (+46,4%), автомобилестроение и автокомпоненты – 519,8 млн долл. США (+15,5%), фармацевтическая промышленность – 341,0 млн долл. США (+24,4%), химическая промышленность – 286,4 млн долл. США (+11,9%) и др.

**- Еще два-три года назад немецкие промышленные компании строили большие планы развития в России, в том числе за счет создания производств. Что сейчас говорят немецкие промышленники? Сохранился ли интерес с учетом почти двукратного сжатия экономики России в евро? Интерес не только продавать в России, но и создавать производства?**

- Как я уже пояснял ранее, на сегодняшний день в России успешно действует новый инструмент поддержки иностранных инвесторов - специальный инвестиционный контракт. Многие немецкие компании по-прежнему стремятся создавать и расширять свои производства в России, в том числе путем заключения таких контрактов. Локализация производства в России с учетом слабого рубля очень выгодна: есть возможность экспортировать товары в третьи страны, а не только продавать внутри России и в Евразийском союзе.

**- Вы также отмечали некоторое время назад, что немецкому малому и среднему бизнесу сегодня тяжело прийти в Россию, особенно когда ему не дают кредиты, не дают гарантий. Поэтому они очень осторожничают. Сегодня изменилась ли ситуация в лучшую сторону?**

- Как я уже упоминал, немецкий бизнес сейчас с удовольствием идет в Россию, в том числе потому, что Россия для Германии продолжает оставаться одним из важнейших тор-

говых партнеров. Ситуация в лучшую сторону меняется.

**- Какие совместные проекты стран ожидаются в ближайшем будущем?**

- К сожалению, я не имею права распространяться о проектах, по которым идут активные переговоры. Основные перспективные проекты я перечислил. Отдельно стоит упомянуть планируемое открытие нового завода БМВ в Калининграде, но вы, скорее всего, уже прочитали об этом в российской прессе.

- А Крым осваивается немецким бизнесом?

- Немецкий бизнес уже начал присматриваться к работе там. Например, есть инвестор, который готов выращивать виноград в Крыму, повышать культуру виноделия, создавать сеть дегустационных залов и т.д. Германские фирмы готовы работать в Крыму, особенно в области новых источников энергии, солнечной энергии, в сфере сельского хозяйства.

**- Как вы оцениваете реализацию политики импортозамещения в России? Может ли она запустить эпоху новой индустриализации страны? Угрожает ли эта политика немецким компаниям?**

- Все стараются производить у себя. Санкции и наши ответные меры ограничили поставки сельхозпродукции в Россию, что создало условия для ее импортозамещения. Немецким компаниям сейчас уже будет тяжело вернуться на эти участки рынка, но в целом мы не делаем импортозамещение для того, чтобы просто заменить европейские товары на российские. Мы хотим иметь у себя лучшие товары и услуги. Если немецкие технологии, товары и услуги окажутся лучше отечественных, дешевле, то, конечно, мы всегда будем рады их видеть у нас. А если германские компании локализуют у нас свое производство - особенно это касается малого бизнеса - то его продукция будет считаться российским товаром, не подпадающим под санкционный режим. Политика импортозамещения не угрожает немецким компаниям.





# YURY STETSENKO:

## GERMAN BUSINESS COMES TO RUSSIA WITH PLEASURE

According to the survey of the Russian-German Foreign Trade Chamber (FTC) presented by the President of the FTC Rainer Zele and the Chairman of the FTC in Moscow Matthias Shepp and published on the official website of the Russian-German Chamber of Foreign Trade, German business in Russia almost unanimously opposed the new US law on sanctions. The survey involved 193 German companies operating in Russia. 97% of the respondents-members of the FTC answered to the question «How do you assess the new US sanctions against Russia?» «absolutely negative» and «rather negative». This is our conversation with the Russian trade representative in Germany Yury Stetsenko about the actual state of German business in Russia.

**– Mr Stetsenko, is it possible to conclude today that the German business and economic authorities of Germany are ready to continue and deepen cooperation with Russia? Are the German regions interested in mutually beneficial economic relations with Russia?**

– As for the German business, it was initially against sanctions and at every opportunity expressed its position. The imposed restrictions significantly damaged the development of trade relations. The situation with authorities is somewhat more complicated, because it is important for them

to be consistent and adhere to the common EU line. Even realizing the senselessness and harm of the imposed barriers, the FRG leadership cannot unilaterally withdraw from the all-European decision. But it is the German economy that is suffering the most significant losses due to the decline in trade with Russia. So, political decisions put pressure on the economy.

The trend began to change in 2016, when, after a three-year break, the work of the Russian-German Working Group on Strategic Cooperation in the Field of Economics and Finance was restored.

We also observed a positive trend in 2017. First, after three years of constant decline, we again see an increase in turnover of 25% in the last year. Second, adapting to the current conditions, the business learned how to find new opportunities for working with our country through the localization of production. Interesting opportunities for the Germans are opened by the EAEU, as President of Russia Vladimir Putin said during a meeting with German businessmen in the fall of 2017.

In 2017, we also indicated a sharp increase in the activity of Russian regions, which

proves the emergence of positive trends in foreign trade after stagnation. About 50 official business missions of the subjects of the Russian Federation were conducted in the FRG over the past year. Almost half of them were headed personally by the heads of regions, this fact means the desire for cooperation with Germany at the highest political level.

German lands also express an active interest in contacts. So, in October the first meeting of the Russian-Bavarian working group on the promotion of economic cooperation in the city of Munich was held.

The mutual interest in cooperation between Russia and Germany is also evidenced by the development of joint projects in the humanitarian fields, such as medicine and basic science. Thanks to the Russian Academy of Sciences, as well as the personal participation of the Vice-Chancellor of Germany Sigmar Gabriel and the Federal Minister of Health, Hermann Gröhe, bilateral cooperation in the field of high-tech medicine has been launched. German and Russian scientists implement joint research projects in the field of proton medicine, photonics, diagnostics and treatment of oncological diseases, diabetes. An agreement has been signed on scientific and practical cooperation between the leading German clinic Charité and the Russian Academy of Sciences.

Cooperation in science is also developing intensively. With the active assistance of our scientists and their technical developments, one of the world's largest and, perhaps, the most high-tech X-ray laser was launched in Hamburg in September, and a collider is being prepared for commissioning in Darmstadt.

**– In one of your interviews you claimed that Germans are ready to invest in Russia, especially in the development of small and medium-sized businesses, in the transfer of German technologies, in the localization of production in Russia. Which industries are more interesting for them?**

– Particular attention at all levels is currently being paid to small and medium-sized enterprises. In Germany they account for more than 90%, so there should not be lack of partners for our entrepreneurs. Representatives of SMEs are the most active and promising for the development of cooperation: they have huge industry experience, the desire to develop and grow, and they make business decisions much faster.

It is rather difficult to single out the interest of SMEs in only a few specific industries in the development of business in Russia, since mainly SMEs follow large companies as contractors and suppliers. This is due to the fact that technological chains formed over the years are difficult to change in a new market without loss of quality and time. Therefore, for example, a concern starts

localization first, and after it SMEs launch their production. So, we see that now projects are intensively developing in automobile and machine building, chemical industry, oil and gas industry, retail trade, equipment manufacturing. But in the near future we expect the coming of agricultural producers, representatives of the food industry and woodworking to the Russian market.

To a large extent this is facilitated by a new instrument for supporting foreign investors, it is a special investment contract or, as we call it, the SPIC, which allows obtaining unique conditions and support from the administration of the subject of the Federation and the Ministry of Industry and Trade if a certain level of localization of production is achieved in Russia. Now many German companies try to sign it. Some have already succeeded: the manufacturer of combine harvesters CLAAS, the machine-tool company DMG-Mori, the company Daimler, the manufacturer of pumping equipment VILO RUS. The latter company is going not only to produce its high-tech products under Noginsk with a localization level of up to 85%, but also to develop it technically with the participation of Russian specialists.

**– Germany is of particular interest for Russia not only in the energy sector, but also because the country has a high innovative and technological potential. Undoubtedly, Russia is interested in transferring these technologies to its territory. What projects are being implemented in this field today?**

– We are interested in the transfer of a large number of technologies, it would be difficult to name all of them. Simply put, we are interested in cooperation with Germany in all industries. But there is one significant problem

with the transfer of technology: supply of production equipment is necessary for this. Russian companies are ready to buy it, German companies are ready to sell it, but a large number of high-precision modern equipment cannot be supplied to Russia, because it falls under sanctions restrictions as dual-purpose equipment. It comes to curiosities: The Federal Office for Economic Affairs and Export Control prohibits the German company from supplying metal processing machines to one of the Russian factories for the production of civilian products, since the precision of metal processing, which is the pride and know-how of the company, is too high, and is regarded as falling under the restriction. Therefore, German companies are now cautious with the transfer of high technologies directly.

Another fact is more interesting in this context. Some Russian companies localize their production in Germany.

The Kirov Plant organized production of large-diameter bearings (up to 6 meters) in the federal state of Mecklenburg-Western Pomerania. Orders are scheduled for three years ahead, so a significant expansion of production capacity is planned.

Rosneft is going to sell in Germany finished products with high added value, rather than raw materials. To do this, they acquired shares in three German refineries, thus becoming the third largest producer of gasoline in Germany with a market share of about 13%. The seriousness of the company's intentions is also indicated by the fact that in May Igor Sechin opened a new office of the company Rosneft Deutschland in Berlin, which will mainly work with European consumers. It is possible that petrol stations of Rosneft will soon appear in Germany.

Gazprom is also active in the German





market: in addition to the preparations for the construction of the Nord Stream 2 gas pipeline, underground gas storage facilities are opening in Europe. For example, in May 2017 the UGSF Catarina was opened in Saxony-Anhalt with capacity of up to 650 million cubic meters. In modern realities this is becoming more and more relevant – the reliability of our partnerships should not depend on third parties or force majeure circumstances.

**– Has Germany adapted to Russian counter-sanctions? Have new sales markets emerged?**

– Of course, over the past few years Germany has adapted to Russian counter-sanctions, new markets have emerged. One can always find new markets to replace old ones, but German manufacturers have definitely suffered. This search took time, new logistics, new test of the reliability of partners and so on. Germany is interested in developing and strengthening trade relations with Russia.

**– What was the structure of German exports to Russia in early 2017 and how has it changed?**

– The main role in the dynamics of commodity trade between the FRG and the Russian Federation in January–October 2017 (according to German statistics) was played by the increase in sales of the following products from the FRG to the RF (growth rate of 22.1%): machine building – \$ 1026,0 million (+23.9%), production of other vehicles – \$ 853.9 million (+133.7%), electronic industry – \$ 559.1 million (+46.4%), automobile manufacturing and automotive components – \$ 519.8 million (+15.5%), the pharmaceutical industry – \$ 341.0 million (+24.4%), the chemical industry – \$ 286.4

million (+11.9%) and others.

**– Two or three years ago German industrial companies built large development plans in Russia, including through the creation of production. What do German industrialists say now? Has their interest remained taking into account of the almost twofold compression of the Russian economy in euros? Is it the interest not only to sell in Russia, but also to organize production?**

– As I explained earlier, today a new investment instrument for supporting foreign investors successfully operates in Russia – a special investment contract. Many German companies continue to strive to create and expand their production in Russia, including by concluding such contracts. The localization of production in Russia, taking into account the weak ruble, is very profitable: it is possible to export goods to third countries, and not only to sell within Russia and in the Eurasian Union.

**– You also noted some time ago that it is hard for small and medium businesses of Germany to come to Russia today, especially when they are not given loans, do not receive guarantees. That is why they are very cautious. Has the situation changed for the better today?**

– As I have already mentioned, German business is now coming to Russia with pleasure, because Russia is still one of the most important trade partners for Germany. The situation is changing for the better.

**– What joint projects of the countries are expected in the near future?**

– Unfortunately, I do not have the right to speak about projects, which are actively negotiated. I have already spoken about the main promising projects. It is worth

mentioning the planned opening of a new BMW plant in Kaliningrad, but you, most likely, have already read about this in the Russian press.

**– Is the Crimea explored by German business?**

– German business has already begun to look closely at the possibility to work there. For example, there is an investor who is ready to grow grapes in the Crimea, raise the culture of winemaking, create a network of tasting rooms, etc. German companies are ready to work in the Crimea, especially in the field of new sources of energy, solar energy, in the field of agriculture.

**– What do you assess the implementation of the policy of import substitution in Russia? Can it launch the era of the new industrialization of the country? Does this policy threaten German companies?**

– Everyone tries to produce at home. Sanctions and our response limited the supply of agricultural products to Russia, which created conditions for import substitution. German companies will now find it hard to return to these parts of the market, but in general we do not do import substitution in order to simply replace European goods with Russian ones. We want to have the best goods and services. If German technologies, goods and services are better than domestic ones, cheaper, then, of course, we will always be glad to see them on our market. And if German companies localize their production in Russia – especially for small businesses – then their products will be considered a Russian product that does not fall under the sanctions regime. The policy of import substitution does not threaten German companies.



# РОССИЯ-ГЕРМАНИЯ-АВСТРИЯ: РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ

**В** 2014 году Брюссель наложил санкции в отношении России, что повлекло за собой ответные меры к экспортерам ЕС. Несмотря на заметное снижение товарооборота с Евро-союзом, это интеграционное объединение по-прежнему остаётся главным торгово-экономическим партнёром нашей страны. Эксперты Торгово-промышленной палаты Российской Федерации отмечают, что новые экономические реалии не оказали существенного влияния на сотрудничество палаты со странами ЕС.

В фокусе внимания ТПП РФ на европейском векторе находятся экономический локомотив ЕС – Германия и одна из богатейших индустриально развитых стран мира – Австрия. За годы сотрудничества ТПП РФ с германскими и австрийскими бизнес-кругами проведены сотни деловых миссий, презентаций и форумов, реализовано большое число проектов на региональном и федеральном уровнях. В этой работе ТПП РФ активно реализует потенциал собственных представительств в Берлине и Вене, и действующего при федеральной палате Российско-Австрийского делового совета.

## ГЕРМАНИЯ

Представительство ТПП РФ в Германии строит свою работу во взаимодействии с Посольством, Торгпредством, а также другими заграничными учреждениями России в Германии с опорой на партнёрские связи с немецкими ТПП, Восточным комитетом немецкой экономики, организациями содействия международному сотрудничеству, с отраслевыми и другими союзами местной промышленности.

Особо следует выделить сотрудничество с Германско-Российским форумом, в состав правления которого входит представитель ТПП РФ в Германии. В ходе встречи президентов России и Германии в октябре 2017 года были названы три положительных примера российско-германского сотрудничества на уровне гражданских обществ, имеющих также экономический эффект: Петербургский диалог, Потсдамские встречи и Партнёрство городов. Подвижником всех трёх проектов является Германско-Российский форум.

В 2017 году в Германии произошли некоторые перемены, связанные с изменением структуры присутствия на местном рынке российских фирм и трудностями их работы в новых условиях. При общем сокращении

посреднических компаний выросло число экспортоориентированных предприятий из сферы высоких технологий, увеличилось число запросов на содействие российскому экспорту, на оптимизацию взаимодействия с немецкими партнерами и помощь в переориентации делового сотрудничества на долгосрочные проекты.

Совершенствуется информационная работа. Совместно с немецким Союзом малых и средних предприятий, объединяющим 50 тысяч МСП Германии, представительство в 2018 году будет выстраивать постоянный канал для взаимного обмена информацией от заинтересованных предприятий двух стран.

Представительство ТПП РФ в Германии взаимодействует также с российскими региональными и муниципальными ТПП. В 2017 году состоялись визиты, презентации, деловые миссии торгово-промышленных палат Москвы, Калининградской, Тюменской и Владимирской областей, Республики Мордовия, Ямало-Ненецкого автономного округа. Проводились Дни российской экономики в территориальных ТПП Германии.

В адрес земельных ТПП и профильных объединений предпринимателей и СМИ





Германии, интернет-ресурсов партнерских организаций регулярно направляется информация о выставочно-ярмарочных мероприятиях АО «Экспоцентр» в России. Проработана программа сотрудничества в продвижении проектов и мероприятий Центра международной торговли. Совместно с АО «Союзэкспертиза» готовится обновленный пакет услуг для немецкого рынка.

Активно развиваются контакты в сфере высоких технологий и инноваций. В последние три года представительство ТПП РФ в Германии поддержало ряд российских разработчиков, в том числе Navigine (навигационные решения), Fogsoft (электронные тендерные площадки), DIGT (электронный документооборот) в поиске партнёров и заказчиков на немецком рынке. Проявленный немецкими контрагентами интерес показал, что, благодаря высокому уровню технических кадров и инновационности российских разработок в сфере ИКТ, отечественные профильные компании в Германии следует позиционировать в качестве равноправных высокотехнологичных партнёров. Ряд российских компаний, в том числе, из Республики Марий Эл, выступили с инициативой создания постоянной российско-германской диалоговой площадки в сфере цифровой экономики на базе представительства. В 2018

году представительство планирует поддерживать b2b-взаимодействие российских и немецких высокотехнологичных предприятий, в том числе, совместно с Советом ТПП РФ по развитию информационных технологий и цифровой экономики, возглавляемым директором Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий России Николеом Комлевым. Для развития активного диалога и регулярных рабочих контактов представительство намерено задействовать представителей Совета, компании-членов и ит-разработчиков, привлечённых из регионов с помощью региональных палат, в совместные германо-российские мероприятия. Одним из таких форматов станет 2-й Форум производителей ИТ 16 февраля во Франкфурте-на-Майне, которое соберёт топ-менеджеров немецких фирм и IT-разработчиков из России, Беларуси и Украины.

С 11 по 13 июня 2018 в немецком Билефельде (Северный Рейн-Вестфалия) состоится предпринимательская конференция «Неделя встреч с Россией», посвящённая локализации, производству и дистрибуции в России. Совместно с палатой Восточной Вестфалии представительство ТПП РФ в Германии планирует провести совместное мероприятие, посвящённое потенциалу цифрового партнёрства двух стран, и представить не-

мецким компаниям российских разработчиков решений в сфере ИКТ для производства, логистики и ритейла. Отечественные фирмы, в том числе члены Совета «цифрового» комитета палаты, смогут выступить с блиц-презентациями своих разработок, принять участие в бирже контактов, а также посетить известный международный машиностроительный конгресс DMG Mori, производителя сельскохозяйственной техники Claas и другие предприятия региона Восточная Вестфалия.

#### **АВСТРИЯ**

Представительство ТПП РФ в Австрии активно взаимодействует с Палатой экономики Австрии (ПЭА) в целях расширения двустороннего сотрудничества по линии деловых кругов. Руководство австрийской палаты поддерживает и развивает интерес своих предпринимателей к установлению новых деловых связей с Россией.

На регулярной основе поддерживаются контакты с Посольством и Торгпредством РФ в Австрии. Представитель ТПП РФ принимает участие в заседаниях Экономического совета при посольстве России в Австрии, в рамках которых обсуждается работа по содействию двустороннему технологическому и инновационному сотрудничеству. Во взаимодействии с Торгпредством России в Австрии идет

подготовка бизнес-миссии «Ассоциации индустриальных парков России», намеченной на февраль 2018 года. Ведутся переговоры с ПЭА о привлечении к данному мероприятию австрийских компаний, заинтересованных в локализации производственных мощностей на территории РФ.

Представительство ТПП РФ оказывает поддержку ЦВК «Экспоцентр» в продвижении за рубежом его выставочных и конгрессных мероприятий, организуемых под патронатом ТПП РФ. Информация о них направляется в адрес ПЭА для публикации на австрийских интернет-ресурсах для участников ВЭД, а также доводится до профильных предпринимательских кругов. Итогом проведенной работы в минувшем году стала организация австрийских групповых стендов на выставках «Продэкспо-2017», «Металлообработка-2017» и Wire and Cable Russia 2017.

В сотрудничестве с Австрийским деловым агентством (Austrian Business Agency) и представителем сертификационного агентства Quality Austria организуются информационные семинары для делегации российских экспортёров.

Представительство регулярно распространяет среди австрийских деловых кругов информацию об инвестиционных проектах,

реализуемых в субъектах Российской Федерации и особых экономических зонах, о российской экономике и инвестиционном климате в Российской Федерации.

### ДЕЛОВОЙ СОВЕТ

Российско-Австрийский деловой совет (РАВДС) образован в 2007 году. Инициаторами выступили ТПП РФ и Палата экономики Австрии при поддержке президентов двух стран. Его сопредседателями являются с российской стороны – первый заместитель генерального директора ГК «РОСТЕХ» Владимир Артяков, с австрийской – глава компании «АФЛ Лист» профессор Хельмут Лист.

За 10 лет своего существования РАВДС зарекомендовал себя как важный механизм развития торгово-экономических отношений между РФ и Австрией. Совет – важная диалоговая площадка для широкого круга предпринимателей двух стран, которая содействует разрешению и преодолению проблем, препятствующих взаимовыгодному деловому общению. В рамках проходящих два раза год совместных заседаний Российско-Австрийского делового совета с его австрийским визави – Австрийско-Российским деловым советом – организуются дискуссии по актуальным проблемам двухсторонних

торгово-экономических связей, проводятся презентации конкретных инвестиционных проектов на территории России, а также делового потенциала отдельных компаний и даже целых регионов при участии региональных и муниципальных ТПП.

В 2017 году в Вене и Казани проведены юбилейные совместные заседания РАВДС и АРДС. Отмечено, что, в непростых экономических условиях, регулярные заседания Делового совета позволили сохранить интенсивность контактов между деловыми кругами обеих стран. Приоритетом деятельности ДС остается высокотехнологичное сотрудничество в сферах машиностроения, авиа- и автомобилестроения, транспорта, защиты окружающей среды, энергетики и ЖКХ. РАВДС активно участвует в реализации стратегических проектов, обозначенных в ходе последнего заседания смешанной австрийско-российской межправительственной комиссии. По итогам юбилейных мероприятий российское и австрийское бизнес-сообщество выразило убежденность в том, что дальнейшее расширение делового сотрудничества будет способствовать укреплению двусторонних экономических связей между Россией и Австрией. Очередное заседание РАВДС пройдет во втором квартале 2018 года в Вене.



# RUSSIA-GERMANY-AUSTRIA: WORKING FOR THE FUTURE

In 2014, Brussels imposed sanctions on Russia, which led to retaliatory measures against EU exporters. Despite a noticeable decline in trade with the European Union, this union remains the main trade and economic partner of our country. Experts of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation note that the new economic realities did not produce a significant impact on the Chamber's cooperation with the EU countries.

In the focus of the CCI of Russia on the European vector are the economic locomotive of the EU – Germany and one of the richest industrially developed countries in the world – Austria. Hundreds of business missions, presentations and forums have been held, and a large number of projects have been implemented at the regional and federal levels during the years of cooperation between the CCI of Russia and Germany and Austrian business circles. In this work, the CCI of Russia actively uses the potential of its own representative offices in Berlin and Vienna, and the Russian-Austrian Business Council operating under the Federal Chamber.

## GERMANY

The representative office of the CCI of Russia in Germany is building its work in cooperation with the Embassy, the Trade Mission and other Russian institutions in Germany, based on partnerships with the CCI of Germany, the Committee on Eastern European Economic Relations and international organizations for cooperation with industry and other local industry associations.

The cooperation with the German-Russian Forum, whose board includes a representative of the CCI of Russia in Germany is worth particular attention. During the meeting of the presidents of Russia and Germany in October 2017, three positive examples of Russian-German cooperation were identified at the level of civil societies, which also have an economic effect: the St. Petersburg dialogue, the Potsdam meetings and the Partnership of Cities. The sponsor of all three projects is the German-Russian Forum.

In 2017 there were some changes in Germany associated with the change in the structure of the presence in the local market

of Russian firms and the difficulties of their work in new conditions. With a general cut of intermediary companies, the number of export-oriented enterprises from the sphere of high technologies has increased, the number of requests for assistance to Russian exports, the optimization of cooperation with German partners and assistance in reorienting business cooperation for long-term projects has grown.

The information work is being improved. In 2018, together with the German Association for Small and Medium-sized Businesses, which unites 50,000 SMEs of Germany, the representative office will build a permanent channel for the mutual exchange of information from interested enterprises of the two countries.

The representative office of the CCI of Russia in Germany also interacts with Russian regional and municipal CCIs. In 2017, visits, presentations, business missions of the CCIs of Moscow, Kaliningrad, Tyumen and Vladimir regions, the Republic of Mordovia, the Yamalo-Nenets Autonomous District took place. Days of the Russian economy were held in the territorial CCIs of Germany.





Information on exhibitions and fairs of Expocentre JSC in Russia is regularly sent to the address of the local CCI and profile associations of German businessmen and media, Internet resources of partner organizations. A program of cooperation in promoting projects and activities of the World Trade Center was elaborated. Together with Soyuzexpertiza JSC, an updated package of services for the German market is being prepared.

Contacts in the sphere of high technologies and innovations are actively developing. Over the past three years, the CCI of Russia in Germany has supported a number of Russian developers, including Navigine (navigation solutions), Fogsoft (electronic tender platforms), DIGT (electronic document management) in the search for partners and customers in the German market. The interest shown by German contractors means that, due to the high level of technical staff and innovation of Russian developments in ICT, Russian profile companies in Germany should be positioned as equal high-tech partners. A number of Russian companies, including the Mari El Republic, initiated the creation of a permanent Russian-German dialogue

platform in the field of digital economy on the basis of the representation. In 2018, the representative office plans to support the b2b interaction between Russian and German high-tech enterprises, including jointly with the Council on the Development of Information Technologies and the Digital Economy of the CCI of Russia, headed by Nikolay Komlev, Director of the Association of Computer and Information Technology Enterprises of Russia. To develop an active dialogue and regular working contacts, the mission intends to involve representatives of the Council, member companies and IT developers drawn from regions with the help of regional chambers into joint German-Russian events. One of such events will be the 2nd IT Producers Forum on February 16 in Frankfurt am Main, which will bring together top managers of German companies and IT developers from Russia, Belarus and Ukraine.

From 11 to 13 June 2018 in Bielefeld, Germany (North Rhine-Westphalia), an entrepreneurial conference the Week of Meetings with Russia will be held, dedicated to localization, production and distribution in Russia. Together with the Chamber of East Westphalia, the representative office of the CCI of Russia in Germany plans to hold a joint

event dedicated to the potential of digital partnership between the two countries and to present to German companies the Russian developers of ICT solutions for production, logistics and retail. Russian companies, including members of the Council of the Chamber's «digital» committee, will be able to make short-presentations of their developments, take part in the exchange of contacts, as well as visit the well-known international engineering group DMG Mori, agricultural machinery manufacturer Claas and other enterprises in the East Westphalia region.

#### **AUSTRIA**

The CCI of Russia in Austria actively cooperates with the Austrian Federal Economic Chamber (WKO) in order to expand bilateral cooperation in the business sector. The leadership of the Austrian Chamber supports and develops the interest of its entrepreneurs in establishing new business ties with Russia.

On a regular basis, contacts are maintained with the Embassy and the Trade Mission of the Russian Federation in Austria. The representative office of the CCI of Russia takes part in the meetings of the Economic

Council under the Russian Ambassador in Austria, where the work on promoting bilateral technological and innovative cooperation is discussed. In cooperation with the Russian Trade Mission in Austria, the business mission of the Association of Industrial Parks of Russia, scheduled for February 2018, is being prepared. Negotiations are being held with the WKO on involving Austrian companies interested in localizing production facilities in the territory of the Russian Federation.

The representative office of the CCI of Russia supports Expocentre in promoting its exhibition and congress events abroad, organized under the patronage of the CCI of Russia. Information about them is sent to the WKO for publication on Austrian Internet resources for participants in foreign trade activities, and is also brought to the profile business community. The result of the work carried out last year was the organization of Austrian group stands at the exhibitions Prodexpo-2017, Metalworking-2017 and Wire and Cable Russia 2017.

Information seminars are organized for the delegation of Russian exporters in cooperation with the Austrian Business Agency and the representative of the certification agency Quality Austria.

The representative office regularly distributes among the Austrian business circles information on investment projects implemented in the constituent entities of the Russian Federation and special economic zones, the Russian economy and the investment climate in the Russian Federation.

### BUSINESS COUNCIL

The Russian-Austrian Business Council (RABC) was established in 2007. The initiators were the CCI of Russian and the Austrian Federal Economic Chamber with the support of the presidents of the two countries. Its co-chairmen are on the Russian side – First Deputy General Director of Russian state corporation Rostec Vladimir Artyakov, on the Austrian – the CEO of AVL List professor Helmut List.

For 10 years of its existence the RABC has established itself as an important mechanism for the development of trade and economic relations between the Russian Federation and Austria. The Council is an important dialogue platform for a wide range of entrepreneurs of the two countries, which contributes to resolving and overcoming problems that impede mutually beneficial business communication. In the framework of the joint meetings of the Russian-Austrian Business Council with its Austrian counterpart, the Austrian-Russian Business Council, which are held twice a year, discussions are organized on topical issues of bilateral trade and economic relations, presentations of specific investment projects

in the territory of Russia, as well as the review of the business potential of individual companies and even whole regions with the participation of regional and municipal CCIs.

In 2017, in Vienna and Kazan, anniversary joint meetings of the RABC and ARBC were held. It was observed that, in difficult economic conditions, regular meetings of the Business Council allowed maintaining the intensity of contacts between business circles of both countries. The priority of the BC's activity is high-tech cooperation in the fields of engineering, aircraft and automobile manufacturing, transport, environmental

protection, energy, housing and communal services. The RABC actively participates in the implementation of the strategic projects identified during the last meeting of the mixed Austrian-Russian intergovernmental commission. Following the jubilee events, the Russian and Austrian business community expressed their conviction that further expansion of business cooperation will contribute to strengthening bilateral economic ties between Russia and Austria. The next meeting of the RABC will be held in the second quarter of 2018 in Vienna.



# ПОДМОСКОВЬЕ - ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

Инвестиционная привлекательность регионов – сегодня это, пожалуй, один из основных показателей, за который бьются регионы, стараясь привлечь на свою территорию новых инвесторов. Московская область, ввиду своей близости к столице, в этом вопросе, несомненно, имеет некоторые преимущества. О том, как проходит работа по привлечению инвестиций в Подмосковь, нам рассказал Кирилл Евгеньевич Бычков, исполняющий обязанности генерального директора АО «Корпорация развития Московской области».



**- Кирилл Евгеньевич, Корпорация развития Московской области создана и функционирует уже несколько лет. За это время ее функции как-то изменились?**

- Не первый год Корпорация решает, по сути, одну задачу – это развитие и реализация инвестиционного потенциала Подмосковья. Но мы постоянно совершенствуем принципы своей работы. Это касается и привлечения инвесторов, и деятельности по развитию инвестиционной инфраструктуры региона. Сейчас, например, мы делаем акцент на консультационное сопровождение проекта – помогаем инвестору подготовить бизнес-план, который позволит проекту получить максимальный объем господдержки. То есть роль Корпорации в реализации инвестиционного проекта постепенно увеличивается.

**- Общеизвестно, доказано опытным путем, что размещение инвесторов на территории ОЭЗ и промышленных парков дает большой вектор развитию предприятия. Сколько сегодня действует подобных территорий в Московской области и какого направления?**

- На данный момент в Подмосковь действуют три особых экономических зоны: «Дубна», «GDP Quadrat» и «Исток». Четкую отраслевую ориентацию, пожалуй, имеет только «Исток», где сосредоточены предприятия, работающие в сфере СВЧ-электроники и лазерного приборостроения. Но это, скорее, исключение, чем правило. ОЭЗ «Исток» сформирована на базе крупного советского научно-производственного предприятия и работает в границах этого предприятия, что и предопределило достаточно узкую профильную ориентацию особой экономической зоны. «Дубна» и «GDP Quadrat» – многопрофильные площадки. Хотя в «Дубне» выделяются три направления: медико-фармакологическое, ядерно-физические и нанотехнологии, а также кластер в области информационных технологий. Кстати, в прошлом году ОЭЗ «Дубна»



возглавила рейтинг особых экономических зон России.

Узкопрофильных индустриальных парков также немного. В основном, это крупные логистические площадки. Преимущественно подмосковные индустриальные парки – это парки многопрофильного направления.

Пожалуй, необходимо отметить, что Московская область с большим отрывом занимает первое место по количеству особых экономических зон и индустриальных парков среди всех российских регионов. И в данный момент в области функционирует 73 подготовленных промышленных площадки – это особые экономические зоны, индустриальные парки, технопарки.

**- А какое направление в Подмосковье развивается более активно: логистика, промзоны, технопарки, агронаправление?**

- Сложно, да и вряд ли возможно выделить какое-то одно профильное направление. Московская агломерация – это крупнейший рынок сбыта, поэтому здесь работают и развиваются предприятия всех отраслей промышленности, за исключением, пожалуй, ресурсодобывающих. Практически все, что касается производства потребительских товаров, представлено в Подмосковье.

Научный потенциал региона способствует развитию наукоемких производств, ориентированных на экспорт. Те же потребительские рынки и экспортные производства стали основой для формирования крупнейшего транспортного узла, а значит и логистики.

**- Подмосковье всегда было привле-**

**кательным для инвесторов и во многом благодаря близкому расположению столицы и удобной транспортной составляющей. Но все-таки привлечение новых инвесторов, наверняка, требует некоторых усилий. Чем вы их привлекаете: русским гостеприимством, выгодными ценами, условиями размещения?.. Как стимулировать создание новых производств в индустриальных парках региона?**

- Гостеприимство – это неотъемлемый элемент нашей национальной культуры, и, конечно, неформальное общение, что называется, «без галстуков», применимо и в работе с инвесторами. Думаю, что нет никакого секрета, что именно в таком формате и зарождаются планы, которые в итоге превращаются в инвестиционные проекты. Камеры и официальные подписания – это уже как итог, как заключительный этап нашей работы. Кстати, в феврале пройдет ставшая уже традиционной Масленица у губернатора Московской области. На мероприятие приглашают как уже работающих в области инвесторов, так и потенциальных резидентов. Подобный формат - не совсем неофициальные встречи, но это возможность напрямую пообщаться с руководством области, обсудить актуальные вопросы. Такая открытость и доступность тоже вносит свой штрих в общую картину инвестиционного климата Подмосковья.

Впрочем, инвесторов, конечно, больше интересует экономические составляющие: объемы субсидирования, налоговые преференции - в общем, все то, что повышает инвестиционную эффективность проекта. В

этом отношении мы также идем навстречу. В области работает очень серьезный пакет мер региональной поддержки. Налоги, софинансирование, возмещение затрат, льготные кредиты – это первый очевидный уровень поддержки инвесторов, который просчитывается и вносится в финансовые параметры проекта.

Второй уровень – это созданные при непосредственном участии правительства Московской области и Корпорации развития региона условия, которые предоставляются инвесторам при локализации производства. Индустриальные парки, технопарки, особые экономические зоны – все территории, подготовленные для размещения промышленных предприятий. Строить завод в поле, где нет электроэнергии, канализации, газа, дорог, в конце концов, гораздо дороже и требует больше временных затрат, чем строительство аналогичного объекта на площадке, где это все уже есть. Мы работаем над тем, чтобы такие площадки в области появлялись, и компенсируем часть затрат на их развитие, что позволяет сохранить приемлемый уровень доступности этих площадок для инвесторов.

Третий уровень поддержки – это институты, сопровождающие реализацию инвестиционного проекта. Например, наша Корпорация помогает инвестору определиться с местом локализации, оказывает административное сопровождение на начальной стадии реализации проекта, помогает получить максимальный объем господдержки. Центр содействия строительству в режиме «одного окна» решает все вопросы, касающиеся строительства объекта, что





значительно сокращает сроки ввода производства в эксплуатацию. Все это влияет на эффективность всего инвестиционного проекта.

**- Ваши инвесторы, кто они? С каких уголков страны?**

- Много инвесторов приходят из столичного региона. Это не тренд по выводу производства из Москвы в области, а именно открытие новых предприятий. Приходят и компании из других регионов, преимущественно из европейской части России. В прошлом году, например, свои проекты в Подмосковье начали компании из Самары, Воронежа.

Но для многих инвесторов свое производство – это вообще первый опыт производственной деятельности. Например, торговая компания, которая имеет только рынки сбыта и работает в качестве продавца, создает собственный завод.

В особых экономических зонах строят заводы технологичные компании, которые смогли довести свои разработки до этапа внедрения. Это, как правило, уникальные производства. Приходят и компании, которые переросли свой региональный уровень и готовы расширить свое присутствие за счет новых потребительских рынков.

**- Однако Московская область всегда притягивала и иностранных инвесторов. Не упал ли интерес к нашему региону у них в связи с политической**

**обстановкой и санкциями? Или бизнес остается вне политики?**

- Безусловно, есть компании, которые свернули свои планы по развитию бизнеса в России, опасаясь санкций со стороны контролирующих органов. Но для бизнеса, ориентированного на потребительские товары, после ввода ответных санкций локализация производства в России стала оптимальным решением проблемы сохранения своей доли на нашем рынке. То есть появились компании, которые до санкционного противостояния даже не рассматривали возможность локализации своих предприятий в России, а сейчас реализуют инвестиционные проекты. Показательно, что в Подмосковье в последние годы пришло много инвесторов из Европы: из Германии, Австрии, Испании, Италии.

**- Расскажите о наиболее значимых проектах.**

- Очевидно, что в данный момент самый значимый проект – это завод компании Mercedes, строящийся в индустриальном парке «Есипово». Не ошибусь, если скажу, что это проект федерального масштаба. Но в область приходят и другие инвесторы с интересными проектами. Например, в Ступине реализует проект компания Kermit, также с участием немецкого капитала, кстати. Это будет завод по производству радиаторов отопления. Говоря о тех же немецких компаниях, нельзя не упомянуть проект предприятия по синтезу белка животного

и производству кормов для животных компании Saria, который будет построен в Луховицах.

Интересный проект стартовал в прошлом году в Химках, где российская компания «Коттон Вей» построит огромный комплекс по обработке текстильных изделий. Центр будет обслуживать объекты Московского региона: больницы, соцучреждения, гостиничный комплекс. Планируется, что объект начнет работать уже в этом году.

Испанская компания Escorapel приступила к реализации проекта по производству экологической упаковки. Для Московской агломерации проблема утилизации отходов сегодня чрезвычайно актуальна. В целом, как мне кажется, будущее именно за такими проектами, которые направлены на снижение негативного влияния на окружающую среду.

**- В феврале этого года состоится Российский инвестиционный форум в Сочи. Что вы ждете от него и как собираетесь представлять Московскую область?**

- Сочи – один из крупнейших российских инвестфорумов, и мы, конечно, готовимся к этому мероприятию. Корпорация посетит форум в составе делегации правительства Московской области, и сейчас мы готовим встречи с партнерами и потенциальными инвесторами. Площадка форума – прекрасная возможность найти новые проекты, и Корпорация обязательно ей воспользуется.

# THE MOSCOW REGION – THE CENTER OF ATTRACTION FOR INVESTORS

Investment attractiveness of regions – today this is perhaps one of the main indicators for which the regions are struggling, trying to attract new investors to their territory. The Moscow region, in view of its proximity to the capital, certainly has some advantages in this matter. Kirill Bychkov, Acting General Director of Moscow Region Development Corporation JSC, told us how the work on attraction of investments in the Moscow region is going.



– **Mr Bychkov, Moscow Region Development Corporation has been established for several years. How did its functions change during this time?**

– In fact the Corporation has been working on the main task for several years: the development and realization of the investment potential of the Moscow region. But we are constantly improving the principles of our work. This applies to attracting investors and development of

the investment infrastructure of the region. Now, for example, we focus on advisory support of the project – we help an investor to prepare a business plan that will allow the project to get the maximum amount of state support. Thus the role of the Corporation in the implementation of the investment project is gradually increasing.

– **It is universally recognized and proved by experience that location of investors in SEZs and industrial**

**parks gives a greater vector to the development of the enterprise. How many such territories operate today in the Moscow region and what is their specialization?**

– At the moment, there are three special economic zones operating in the Moscow region: Dubna, GDP Quadrat and Istok. Perhaps, only Istok has a clear branch orientation, it unites enterprises working in the field of microwave electronics and

laser instrument making. But this is more an exception than the rule. The SEZ Istok is formed on the basis of a large Soviet research and production enterprise and operates within the boundaries of this enterprise, this predetermined a rather narrow profile orientation of the special economic zone. Dubna and GDP Quadrat are multi-profile sites. For example, three directions will be allocated in Dubna: medical-pharmacological, nuclear-physical and nanotechnologies, as well as a cluster in the field of information technologies. By the way, last year the SEZ Dubna was first in the rating of special economic zones of Russia.

The number of narrowly-focused industrial parks is also small. Basically, these are large logistics areas. Most of Moscow regions' industrial parks are parks of a multi-profile orientation.

Perhaps, it should be noted that the Moscow region occupies the first place by the number of special economic zones and industrial parks among all Russian regions by a large margin. And at the moment there are 73 prepared industrial sites in the region – special economic zones, industrial parks, technoparks.

**– And which direction is developing more actively in the Moscow region: logistics, industrial zones, technology parks, agricultural sphere?**

– It is difficult, and it is hardly possible, to single out any one profile direction. The Moscow agglomeration is the largest sales market, that is why the enterprises

of all industries operate here and develop, with the possible exception of resource-producing ones. Almost everything that concerns the production of consumer goods is presented in the Moscow region.

The scientific potential of the region contributes to the development of knowledge-intensive industries oriented to export. The same consumer markets and export production became the basis for the formation of the largest transport hub, and hence logistics.

**– The Moscow region has always been attractive to investors, and in many respects, thanks to the proximity to the capital and a convenient transport component. But still attracting new investors, for sure, requires some effort. How do you attract them: with Russian hospitality, favorable prices, accommodation conditions?. How to stimulate the creation of new industries and industrial parks of the region?**

– Hospitality is an essential element of our national culture, and, of course, informal communication, which is called «open collar», it is also applicable to work with investors. It's not a secret that within this format plans are being discussed that eventually turn into investment projects. Cameras and official signatures are already a result, the final stage of our work. By the way, in February the governor of Moscow region will traditionally host Maslenitsa. Investors that already work in the region, as well as potential residents are invited to

visit the event. Such format is not exactly informal meetings, but this is an opportunity to talk directly to the region's authorities and discuss key issues. Such openness and accessibility also contributes to the general picture of the investment climate of the Moscow region.

However, investors, of course, are more interested in economic components: the volume of subsidies, tax preferences – in general, all that increases the investment efficiency of the project. In this respect, we also try to meet their demands. A very serious package of regional support measures is available in the region. Taxes, co-financing, compensation for expenses, preferential loans – this is the first obvious level of support for investors, which is calculated and included in the financial parameters of the project.

The second level is the conditions created with the direct participation of the government of the Moscow Region and the Development Corporation of the Region, which are provided to investors in case of project localization. Industrial parks, technoparks, special economic zones – all territories are prepared for location of industrial enterprises. To build a plant in a field where there is no electricity, sewerage, gas, roads, in the end, is much more expensive and requires more time than building a similar facility on the site, where of these already exists. We are working to ensure that such sites appear in the region and compensate part of the costs of their



development, which allows maintaining an acceptable level of availability of these sites for investors.

The third level of support is the institutions that accompany the implementation of the investment project. For example, our Corporation helps the investor to choose the right site for localization, provides administrative support at the initial stage of the project implementation, helps to get the maximum volume of state support. The Center for Assistance to Construction in the «one-stop» mode solves all issues related to the construction of the facility, which significantly shortens the terms of putting production into operation. All this has influence on the effectiveness of the entire investment project.

**– Who are your investors? From which parts of the country are they?**

– Many investors come from Moscow. This is not a trend for moving production from Moscow to the region, but the opening of new enterprises. Companies from other regions, mainly from the European part of Russia, also come. Last year, for example, companies from Samara and Voronezh started their projects in the Moscow region.

But for many investors, starting production is generally the first production experience. For example, a trading company that has only sales markets and operates as a seller creates its own plant.

Technology companies build their factories in special economic zones, while bringing their developments to

the implementation stage. There are also companies that have outgrown their regional level and are ready to expand their presence due to new consumer markets.

**– However, the Moscow region has always attracted foreign investors. Did their interest fall down because of the political situation and sanctions? Or does the business stay out of politics?**

– Of course, there are companies that have canceled their plans to develop business in Russia in fear of sanctions from supervisory bodies. After the introduction of retaliatory sanctions, localization of production in Russia has become a good solution to the problem of preserving share in our market for a consumer-oriented business. That is, there were companies that did not even consider the possibility of localizing their enterprises in Russia before sanctions, but now they are implementing investment projects. Significantly, many investors from Europe actually came to the Moscow region in recent years: from Germany, Austria, Spain, Italy.

**– Can you tell us about the most significant projects?**

– It is obvious that at the moment the most significant project is Mercedes plant, which is being built in the industrial park Esipovo. I'm sure that this is a federal-scale project. But other investors come to the region with interesting projects. For example, Kermi company is implementing a project in Stupino, also with the participation of German capital, by the way,

It will be a factory for the production of radiators. Speaking of German companies, I would like to mention the project of the plant for the synthesis of animal protein and the production of animal feed for the Saria company, which will be built in Lukhovitsy.

An interesting project started last year in Khimki, where the Russian company Cotton Way will build a huge textile processing complex. The center will serve the facilities of the Moscow region: hospitals, social institutions, hotel complex. It is planned that the facility will start operating this year.

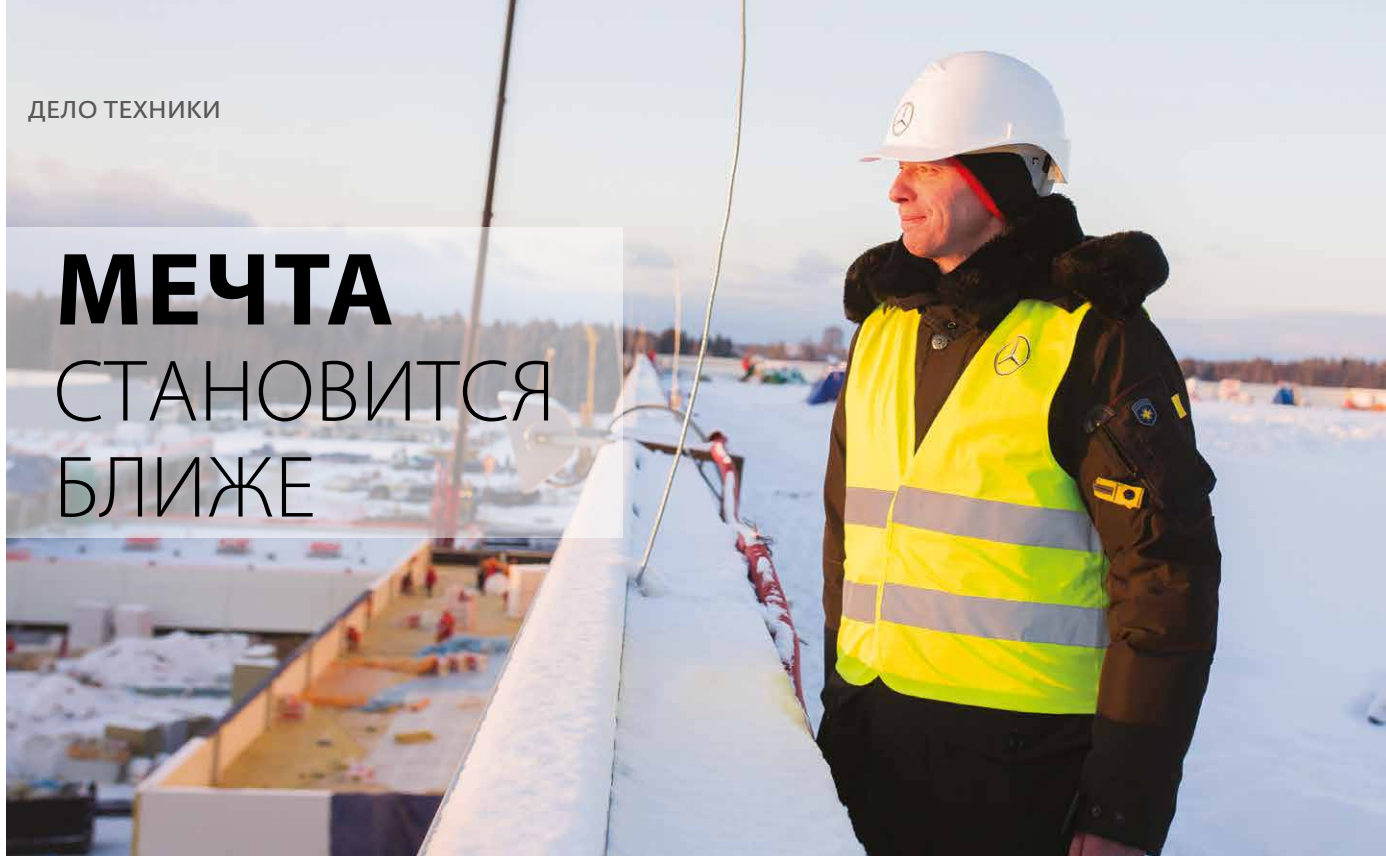
The Spanish company Ecopapel has launched a project to produce ecological packaging. Today the problem of waste disposal is extremely essential for the Moscow agglomeration. In general, it seems to me that the future belongs to such projects, which are aimed at reducing the negative impact on the environment.

**– In February this year, the Russian Investment Forum in Sochi will be held. What do you expect from it and how are you going to represent the Moscow region?**

– Sochi is one of the largest Russian investment forums, and we, of course, are preparing for this event. The Corporation will visit the forum as part of the delegation of the Moscow region government, and now we are preparing meetings with partners and potential investors. The forum is a great opportunity to find new projects, and the Corporation will certainly use it.



# МЕЧТА СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ



Большое количество автолюбителей, конечно же, мечтают о «Мерседесе». Стиль, качество, роскошь, презентабельность, надежность... Продолжать можно бесконечно. И сегодня мечта становится ближе. 20 июня 2017 года был заложен первый камень в основание завода по производству легковых автомобилей Mercedes-Benz в индустриальном парке «Есипово» Солнечногорского района Московской области. О том, каким будет будущий завод немецкого автоконцерна и как будет осуществляться производство в его стенах, нашему корреспонденту рассказал генеральный директор ООО «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» г-н Аксель Бензе.



**- Daimler последним из «большой немецкой тройки» решился на выпуск легковых моделей в России. На чем основывалось принятие решения о строительстве завода в Подмоскovie? И как было выбрано место строительства?**

- «Mercedes-Benz» с 2010 г. осуществляет в России производственные проекты по сборке малотоннажных (в Нижнем Новгороде) и грузовых автомобилей (в Набережных Челнах). На новом заводе по производству легковых автомобилей, расположенном в индустриальном парке «Есипово», будут осуществляться все этапы производства – от изготовления кузовов и окраски до сборки.

Наше решение о расположении завода в Есипово было принято на основании многих количественных и качественных исследований. Важнейшими аспектами нашей оценки местоположения были: развитая транспортная инфраструктура (наличие автомобильных и железных дорог, аэропорта), доступность ресурсов (газо-, водо- и энергоснабжение), наличие поставщиков и высококвалифицированной рабочей силы, экономическая ситуация в регионе в целом, а также надежные правительственные партнеры.

**- Кто выступает соучредителями вновь созданной компании «Mercedes-Benz Мануфэкчуринг Рус»?**

- «Mercedes-Benz Мануфэкчуринг Рус».

– это компания, где концерн «Даймлер АГ» владеет 80 процентами, и совместное предприятие «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» (ДК РУС) – владеет 20-ю процентами акций.

#### **ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ:**

С 2010 года Даймлер успешно сотрудничает с «КАМАЗом» в совместном предприятии ДК РУС для развития российского рынка коммерческих автомобилей. И Даймлер и КАМАЗ владеют 50% акций ДК РУС.

**- Оказывается, идея г-на Даймлера о создании легендарного авто родилась 135 лет назад не где-нибудь, а именно в России. И сегодня Daimler вложит в строительство российского предприятия в 20 раз больше минимальной нормы. О каких инвестициях идет речь, и чем обусловлен выход за «рамки»?**

- Запуск производства легковых автомобилей в России – это стратегическая инвестиция в важный рынок сбыта Mercedes-Benz. Мы расширяем наше локальное присутствие и одновременно укрепляем нашу глобальную конкурентоспособность. В целом концерн инвестирует в производственную площадку свыше 250 млн евро (16 млрд рублей).

**- Какие модели станут основной продукцией завода? Когда сойдет с конвейера первый автомобиль?**

- Производство начнется с седана Е-класса в 2019 году. Кроме того, мы планируем в

дальнейшем локализовать производство внедорожников моделей GLC, GLE, GLS.

**- Выпускаемые модели будут адаптированы к российским дорогам, климату и вкусу?**

- «Mercedes-Benz» уже в пятый раз подряд стал лидером среди брендов премиум-класса по числу новых зарегистрированных автомобилей в России. За последние десять лет компания вчетверо увеличила продажи своих легковых автомобилей на российском рынке. Поэтому автомобили, которые будут выпускаться, будут соответствовать требованиям и вкусам российских покупателей и, конечно, иметь те же высокие стандарты, что и все наши производственные объекты по всему миру.

**- Наверняка вы придаете особое значение созданию локальной сети поставщиков. Как вы видите партнерство с российскими заводами-изготовителями комплектующих? Или все комплектующие будут поставляться из-за рубежа?**

- «Mercedes-Benz» намерен увеличить существующую сеть поставщиков для завода в Подмоскovie. Так вот, в связи с этим, 10 ноября в Москве был проведен форум поставщиков для того, чтобы привлечь локальных поставщиков. Мы рассчитываем на тесное сотрудничество с нашими российскими партнерами и, таким образом, следуем основной стратегии Daimler по



локализации закупок материалов на месте производства.

Нам нужны надежные российские партнеры, которые смогут предложить нам высочайшее качество и инновационные решения.

**- А местным предприятиям может быть предоставлена возможность экспортировать свои комплектующие в другие филиалы «Мерседес»?**

- Благодаря организации Форума поставщиков в Москве, Mercedes-Benz готовит потенциальных партнеров для реализации будущей производственной программы «Мерседес-Бенц» в России. В качестве дальнейшего шага потенциальным местным поставщикам может быть предоставлена возможность экспортировать свои комплектующие из России на другие заводы «Мерседес-Бенц» по всему миру.

**- Кадровый рынок уже изучен? Где собираетесь черпать производственные силы? Вас устраивают российские специалисты?**

- На новом заводе будет создано более 1000 новых рабочих мест. Для отбора и найма сотрудников Mercedes-Benz тесно сотрудничает с региональными и федеральными ведомствами, а также рекрутинговыми агентствами.

Более того, мы определили образовательные организации, в которых будет вестись подготовка специалистов для работы на заводе, – это колледж «Подмосковье» в Клинском муниципальном районе и Раменский дорожно-строительный техникум.

При этом отдельные сотрудники пройдут комплексное обучение на наших существующих заводах, чтобы в дальнейшем в качестве мультипликаторов передать свои знания другим коллегам.

Тем самым мы гарантируем высочайшее качество производства на наших площадках по всему миру и оптимальное использование наших ноу-хау в глобальной производственной сети Mercedes-Benz.

Прием сотрудников в производственные цеха начнется во втором квартале 2018 г. и будет ориентирован, прежде всего, на жителей Московской области.







## CLOSER TO THE **DREAM**

A large number of car enthusiasts, of course, dream about a Mercedes. Style, quality, luxury, presentable look, reliability... This row is endless. And today we are getting closer to the dream. The first stone in the foundation of the plant for the production of Mercedes-Benz cars in the industrial park Esipovo in the Solnechnogorsk district of the Moscow region was laid on June 20, 2017. Mr. Axel Bense, CEO of Mercedes-Benz Manufacturing RUS OOO, spoke about the future plant of the German automaker and the organization of production within its walls.



**- Daimler was the last of the «Germany's Big Three» to start local production of passenger cars in Russia. What was the basis for this decision to build plant in the Moscow region? And how was the site chosen?**

Mercedes-Benz has been present in Russia since 2010 with production operations for vans in Nizhniy Novgorod and trucks in Naberezhnyye Chelny. The new passenger car plant is part of the Espipovo industrial park and will cover all production steps from body shop to paint shop and final assembly. Our decision to locate the plant in Espipovo was based on quantitative and qualitative criteria. The most important aspects of our location assessment were: availability and suitability of the property, transport infrastructure, resource availability (energy, water, gas), supplier landscape, availability and qualification of workers, quality of life, economic climate as well as reliable governmental partner.

**- Who acts as co-founders of the newly created company Mercedes Benz Manufacturing Rus?**

Mercedes-Benz Manufacturing Rus - is a company where Daimler AG owns 80 percent, and the joint venture Daimler KAMAZ RUS (DK RUS) owns 20 percent of the shares.

**FOR INFORMATION:**

Daimler has successfully cooperated with KAMAZ in the joint venture DK RUS to develop the Russian commercial vehicle market. Daimler and KAMAZ each holds a 50 percent stake in DK RUS. DK RUS will mainly undertake supporting, administrative and controlling tasks.

**- It turns out that the idea of Gottlieb Daimler about the creation of the legendary car was born 135 years ago, not anywhere, but in Russia. Today Daimler is going to invest in the**

**construction of the Russian enterprise 20 times more than the minimum rate. What kind of investments is it and what is the reason for such a breakthrough of the «limit»?**

The development of a passenger car production in Russia is a strategic investment in an important sales market for Mercedes-Benz. We are expanding our local footprint and at the same time strengthening our global competitiveness. Mercedes-Benz invests more than 250 million euros in the new passenger car plant.

**- Which cars will be produced at the plant? When will the first car come off the assembly line?**

Production will initially start with the E-Class Sedan in 2019; in addition, we plan to successively localize SUV models GLC, GLE and GLS.

**- Will models produced at the plant be adapted to Russian roads, climate and tastes?**



Mercedes-Benz for the fifth time has become a leader among premium brands within the number of new registered cars in Russia. For the last ten years, the company has quadrupled its sales of passenger cars in Russian market. Therefore, cars that will be produced in Russia, will correspond the demand and expectations of Russian customers and of course have the same high standards, that all our production facilities worldwide.

**- Surely, you pay special attention to the creation of a local network of suppliers. Do you see the partnership with the Russian component manufacturers? Or are you going to order all the components from abroad?**

Mercedes-Benz intends to expand its existing supplier network for new passenger car plant in the Moscow region. At 10-th of November Supplier forum in Moscow has been organized in order to attract local suppliers. We attach special importance to

the local settlement and thus follow Daimler general localization strategy – to buy materials where the production operations are based. The supplier forum is a part of our strategic commitment to the Russian market and we continue to rely on a close cooperation with our Russian partners. Our supplier selection is always based on the four criteria: of quality, cost, innovation and delivery reliability.

**- And is it possible that local enterprises will be given the opportunity to export their components to other branches of Mercedes-Benz?**

Mercedes-Benz prepares potential suppliers for the future production program in Russia. And as a further step of Mercedes-Benz strategy local suppliers could be given the opportunity to export their components from Russia to other Mercedes-Benz plants around the world.

**- Have you already studied the labor market? Where are you going to draw**

**the staff? Are you satisfied with Russian specialists?**

More than 1,000 new jobs are being created at the site. Selecting and recruiting its employees, Mercedes-Benz is working closely with regional and national authorities as well as employment agencies. Moreover, we selected the educational organizations to provide trainings for specialists to work at the plant. Training programs will be conducted in cooperation with two colleagues Podmoscovye in Klin and Ramenskiy. Selected employees will also be systematically trained at our existing plants in order to pass on their knowledge as multipliers to their colleagues. Thus, we are ensuring that we can produce in top quality all over the world and make optimum use of our know-how in the global production network of Mercedes-Benz. The recruitment process for production with a focus on the Moscow region will start at the second quarter 2018.



## МАРИУС ШУБЕРТ: «У нас нет понятия «качество России», «качество Германии». ЕСТЬ КАЧЕСТВО ВИССМАН»

**VISSMANN** — торговая марка, принадлежащая семейному предприятию Viessmann Werke GmbH & Co. Сегодня группа компаний Viessmann является одним из ведущих мировых производителей систем отопления, охлаждения и промышленных установок для различных типов зданий и сооружений. В 2017 году компания Viessmann отметила свой 100-летний юбилей под девизом «100+ Вместе в новое столетие», еще раз подчеркивая тем самым значимость тесного сотрудничества с партнерами компании. Дата совершенно круглая и ознаменовать такой юбилей решили, ни много ни мало, открытием нового завода по производству отопительной техники в Российской Федерации. О том, как продвигается работа в России, нам рассказал генеральный директор ООО «Виссман» Мариус Шуберт.



**- Г-н Шуберт, расскажите о пути, по которому компания шла до России.**

- Viessmann - один из лидеров на мировом рынке производителей отопительного оборудования.

Сегодня мы производим котлы от бытовых, мощностью от 1,5 кВт до промышленных уста-

новок, мощностью до 120 МВт для различных потребителей: квартиры, частные дома, школы, торгово-административные здания и крупные промышленные производства.

В прошлом году наша компания отпраздновала свое 100-летие. Можно уверенно сказать, что этот год был одним из самых успеш-

ных для компании Viessmann. Стартовал путь успеха с международной выставки ISH 2017, где мы презентовали наши цифровые сервисы и решения как для компаний, работающих в сфере теплоснабжения, так и для конечных потребителей. В апреле был торжественно открыт научно-исследовательский центр

(Technikum) при участии канцлера Германии г-жи А. Меркель. В 14-й раз подряд компания была признана «Партнером №1» в Германии, а презентованный в марте на выставке ISH 2017 Vitocrossal 100 C11 стал лучшим в номинации «Отопление коммерческих и промышленных зданий» премии HVR Award. В июне 2017 года состоялось торжественное открытие российского завода Viessmann в Липецке по производству водогрейных промышленных котлов Vitotomax до 8,5 МВт. В конце года же состоялась знаковая передача управления оперативными делами компании уже четвертому поколению Виссман - Максимилиану Виссман.

На российском рынке компания Viessmann не новичок. В этом году 20 лет как мы официально представлены в России. И здесь нам тоже есть чем гордиться. Как и в других странах, в России мы смогли завоевать лидерские позиции. Мы можем похвалиться вполне серьезными объектами, на которых стоит наше оборудование. Это и памятники архитектуры (Петропавловская крепость, Дом Зингера, Монетный двор), и олимпийские объекты в Сочи (Горная Карусель, Скайпарк, железнодорожный вокзал в г. Adler, биатлонный стадион...), крупные медицинские центры, фармацевтические производства, объекты нефтехимической отрасли... Это, я думаю, показатель. Мы поставляем котлы для теплиц, находящихся далеко в Сибири. Представьте, на улице мороз, снег хрустит под ногами, а за стеклом теплицы видно, как растут помидоры и огурцы. И это с помощью наших котлов такие чудеса возможны. В Германии даже не представляют, что такое может быть! Удивительный для немцев проект в Якутии, где на объекте стоят наши котлы, которые помогают подогревать воду из реки Лена, чтобы она как холодная вода дошла до потребителей, а не замерзла по пути. В Европе такие вещи даже не представляют.

**- В 2016 году профессор Мартин Виссман был награжден Премией академии ИНТЕС и журнала «Импульс» как самый успешный владелец семейного бизнеса в Германии. Бизнес состоялся. Чего же более? Для чего необходимо было осваивать русский рынок?**

- Наша компания родилась в Германии, и до сих пор немецкий рынок является одним из самых объемных. 46% производимого по всему миру оборудования Viessmann, а это 23 завода в 12 странах, приходится именно на немецкого потребителя. Но доля экспорта сегодня выше внутреннего потребления. И это не только российский рынок, где по большей части холодное время, но и южные страны, как, например, ОАЭ, где мы реализуем решения на возобновляемых источниках энергии (например, солнечные коллекторы на Островах Пальм для горячего водоснабжения инфраструктуры) или в Южной Корее (тепловые насосы для теплоснабжения и кондиционирования второго по высоте здания мира Lotte Tower). В прошлом году оборот компании составил более 2,25 млрд евро.

**- Летом 2017 года состоялось открытие завода Viessmann в России, теперь промышленные водогрейные котлы до 8,5 МВт выпускают в Липецкой области. Чем обусловлен выбор этого региона, тем более в период нестабильной экономической и политической ситуации?**

- Строительство завода - знаковый показатель, что Россия важна для компании Viessmann. Несмотря на экономическую и политическую ситуацию, бизнес есть бизнес, и он должен быть вне политики. Наши представительства находятся в более чем 70 странах, но есть порядка 4-5 стран - некий стратегический фокус для компании Viessmann. И Россия как раз в числе этой фокус-группы. Потому что это огромный и перспективный рынок, где большая часть времени года - зима. И, несмотря на то, что рубль сдал свои позиции, г-ном Виссманом было принято решение о строительстве производства в России. Во-первых, главным потребителем водогрейных котлов до 6 МВт является Россия. Кроме того, среди своих партнеров мы хотели бы видеть не только частные компании, но и иметь возможность реализовывать государственные проекты, а политика импортозамещения укрепила нас в нашем намерении. Именно поэтому мы начали свое производство с водогрейных котлов от 2 до 6 МВт. Это первый наш шаг. Завод мы построили в Липецкой области, предусмотрев возможность для расширения производства, строительства новых цехов, чтобы можно было увеличивать производственную линейку. В этом году мы начинаем производство более мощных котлов до 8-8,8 МВт.

Почему в Липецке? Котел на 80-90% состоит из стали. Поэтому мы в первую очередь рассматривали те регионы, где есть большая поддержка для строительства нового производства и, конечно же, где рядом есть производство стали. В Липецке мы нашли всё. Во-первых, мы получили от руководства региона всяческую помощь и поддержку, благодаря этому завод был построен в кратчайшие сроки. В 2015 году было принято решение о строительстве завода, а в начале 2017-го с производственной линии сошел первый российский котел. Наши надежды оправдались полностью. И, во-вторых, рядом «Липецк Сталь». Более того, мы, конечно же, консультировались с нашими коллегами из Германии, чьи компании тоже расположены в России, в Липецке, и встречали только положительные отзывы. Господин Виссман изначально не рассматривал покупку готового завода, мы хотели строить завод с нуля, в соответствии с нашими стандартами по энергоэффективности производства и его оснащенности. Поэтому с уверенностью можно говорить о том, что завод в Липецке - на сегодня самое современное и комфортабельное производство компании «Виссман» в мире. Максимально эффективное и экологичное использование ресурсов в сочетании с высокой производительностью. Это и есть подход Viessmann. В едином стиле. Неважно, в каком офисе, на каком заводе, в

какой стране вы будете, вы сразу поймете, что вы в Viessmann.

**- Какие задачи были решены локализацией производства в России?**

- За счет строительства завода в Липецке мы расширили рынок сбыта в России. Продукция стала доступнее по цене, т.к. нам не надо платить таможенные пошлины, оплачивать транспорт из Германии. Наш Липецкий завод рассчитан на производство 300 промышленных котлов в год. И с прошлого года мы начали экспорт в Казахстан, Узбекистан и другие страны СНГ, которые тоже стали более открыты для нас за счет российского производства.

Конечно, главная наша цель - сделать высококачественный продукт доступнее. Второе - участие в государственных программах по строительству и модернизации объектов теплоснабжения ЖКХ, административных зданий, производств. Мы, конечно, участвовали в таких проектах и раньше, но с ужесточением требований в рамках политики импортозамещения некоторые конкуренты в этой нише нас немного опередили. Мы - семейная компания, поэтому принимать такие серьезные решения одним росчерком пера, рисковать бизнесом недопустимо. Нужен взвешанный, ответственный подход, чисто немецкий такой (улыбается), чтобы не было разочарования.

**- Сколько рабочих мест появилось с открытием предприятия в Липецке? Возникает ли проблема с кадрами? И как вы нашли общий язык с русскими рабочими?**

- Сейчас на заводе в Липецке работает 70 человек. В перспективе увеличить это количество до 140 рабочих мест. Пока работаем в одну смену, но в дальнейшем предусмотрен переход на двухсменный рабочий день. Но это все зависит от рынка и спроса. Да, у нас не все немецкое на производстве. Кадры - российские (улыбается). И каждый сотрудник важен и нужен. Особенно большую роль играют сварщики. Мы немного опасались, что не найдем подходящих специалистов, ведь у нас был уже подобный опыт, когда мы возили некоторое время назад группу сварщиков в Германию на обучение, но желаемого результата, увы, не получили. Все-таки работа сварщика в нашем производстве сравнима ювелирному ремеслу. Но были приятно удивлены, что в этот раз все получилось. И я горжусь тем, что некоторые сварщики в России, которые работают у нас на заводе, дадут фору даже немецким.

В Липецке у нас есть учебные классы с действующим оборудованием, как бытовым, так и средних мощностей. Котлы большой мощности представлены в энергоцентре завода. Благодаря этому, мы можем обучать наших партнеров на практике, на работающем оборудовании. Мы регулярно, практически ежемесячно, возим наших партнеров в Германию, чтобы они имели возможность вживую посмотреть, как производится и собирается оборудование, задать вопросы, пообщаться с коллегами. С этого года мы предлагаем подобные поездки и на наш завод в Липецке,



чтобы показать наш подход, как мы производим, чтоб каждый мог убедиться, что и в России можно построить суперзавод и гордиться своей продукцией. У нас нет понятия: сделано в России или сделано в Германии, российское качество или немецкое. В нашем случае есть качество Viessmann. И нам важно, чтобы все это понимали.

**- А подготавливать из профтехучилищ себе кадры рабочие не хотите?**

- Это вопрос времени. Пока в приоритете производство, налаживание процесса, рынка. Но мы согласны с тем, что кадры нужно растить самим. Поэтому, да, это вопрос только времени. Шаг за шагом мы придем к этому.

**- На открытии завода спецпредставитель Президента России по вопросам энергетики Сергей Шматко отметил, что появление нового производителя высокотехнологичных промышленных котлов поможет бороться с энергопотреблениями. В чем особенность вашего оборудования?**

- Наше оборудование заслуженно является одним из самых энергоэффективных в мире. В Германии Viessmann уже давно стал синонимом тепла и эффективности. Там более жесткий подход к вопросам энергоэффективности и экологичности оборудования. В Viessmann отдельный штат сотрудников занимается только разработкой энергоэффективных решений. Более того, компания на собственном примере доказывает, что, используя оборудование Viessmann, можно уже сегодня выполнить целевые показатели ФРГ по энергоэффективности и экологичности на 2050. Целый стенд посвящен этому на заводе при штаб-квартире компании, с копилком выработки и расхода энергии в реальном времени. И вы не ограничены в выборе энергоносителя, это могут быть как ископаемые ресурсы, так и возобновляемые источники энергии: солнце, тепло воды и земли, древесина, биомасса. Если у вас есть проблема с обеспечением своего здания или дома теплом и электричеством и вы ограничены в выборе энергоносителя, мы предоставим подходящее вам решение. Говоря другими словами, все, что только может придумать человек для

создания комфортной температуры в доме, есть у нас в Viessmann.

В России, конечно же, представлена не вся продуктовая линейка Viessmann. Не все для нас актуально как с климатической точки зрения, так и с финансовой. Большим спросом пользуются настенные газовые котлы Viessmann. Отлично зарекомендовали себя конденсационные котлы Viessmann, как настенные, так и напольные. Не зря мы являемся лидером в этом сегменте. Одна из самых последних разработок компании в направлении конденсационной напольной техники – Vitocrossal 100 – вызвала настоящий бум на рынке, не только российском, но и европейском. Появившись в продаже только в апреле 2017 года, этот котел уже заслужил различные награды. Берлинскому заводу, на котором производится эта марка, даже пришлось в экстренном порядке расширять свои производственные линии, и к концу года мы перевыполнили свой производственный план по этому продукту аж на 30%. И на сегодняшний день это самая лучшая техника в этом сегменте, с лучшим КПД и по доступным для российского рынка ценам. При этом он отличается компактностью и легкостью.

**- Расскажите о планах развития на 2018 год.**

- Мы настроены оптимистично. Спад закончился. Этот год мы начали лучше, чем прошлый. Вошли в год с заказами. Уже в январе были отгружены котлы с нашего Липецкого завода, и на февраль заказы есть. И это хороший показатель.

Если же говорить в общем, то мы продолжим укреплять свои позиции на рынке отопительного и климатического оборудования. Особое внимание будет уделяться промышленным водогрейным котлам Vitomax российского производства. Еще одно немаловажное фокусное направление развития – конденсационная техника и регенеративные источники энергии. В планах введение в программу поставок нового воздушного теплого насоса Vitocal 100-S, мировая новинка 2017 года, который способен работать в режиме охлаждения при высоких

температурах на улице, вплоть до +40 °С, что очень востребовано в южных регионах России. Также ожидаем появления на нашем рынке систем децентрализованной вентиляции с рекуператором Vitovent 100-D. Мы продолжим развивать новинку этого года – солнечные коллекторы с уникальной, запатентованной системой термоотключения системой ThermProtect, которая позволяет выйти на более высокие показатели производительности, потому что их мощность не снижается, и они всегда производят тепловую энергию. Также мы продолжим радовать наших партнеров-монтажников пополнением программы принадлежностей Vitoset новыми интересными продуктами.

Еще мы планируем представить российскому потребителю решения для удаленного доступа и управления техникой посредством интернета и «умные» решения для комнатного управления температурой. Все это должно стать доступным к середине года.

Также последние два года мы занимаемся переходом наших логистических услуг на аутсорсинг. Компания Viessmann исходит из того, что каждый должен заниматься своим делом. Мы – производить высококлассную технику, а логистикой заниматься профессионалы в своем деле. Мы уже сделали это в Москве. В прошлом году в Санкт-Петербурге и Казани, остались еще две точки – Екатеринбург и Новосибирск.

Ну и, конечно же, не стоит забывать про знаковое мировое событие 2018 года – чемпионат мира по футболу. У нас есть объекты, которые готовятся к чемпионату, и мы рады принять участие в этой масштабной работе – подготовке к большому спортивному празднику.

**- Что бы вы посоветовали тем, кто только хочет открыть свой бизнес в России?**

- Совет первый: надо делать это там, где ты точно будешь уверенным в поддержке местной власти. Без этого ничего не получится. И второе: обязательно пообщайтесь с теми, кто уже работает на этой территории. И тогда ни у кого не будет разочарования, как не было его и у нас.

# MARIUS SCHUBERT:

«We do not have the concept: Russian quality, German quality.  
**THERE IS VISSMANN QUALITY»**

**VISSMANN** is a trademark owned by a family business Viessmann Werke GmbH & Co. Today the Viessmann Group of companies is one of the world's leading manufacturers of heating, cooling and industrial systems for various types of buildings and structures. In 2017, Viessmann celebrated its 100th anniversary under the motto «100+ Into the new century», again highlighting the importance of close cooperation with the company's partners. The anniversary is completely round and it was decided to commemorate such a date with the opening of a new plant for the production of heating equipment in the Russian Federation. Marius Schubert, CEO of Viessmann, told us how the work in Russia is proceeding.



**– Mr Schubert, tell us about the way the company went to Russia?**

– Viessmann is one of the leaders in the world market of heating equipment manufacturers. Today we produce boilers from domestic, with capacity from 1,5 kW, to industrial installations, with a capacity of up to 120 MW for different consumers: apartments, private houses, schools, office buildings and large industrial enterprises.

Last year our company celebrated its 100th anniversary. We can confidently say that this year was one of the most successful for the company Viessmann. Our path of success started from the international exhibition ISH 2017, where we presented our digital services and solutions for both companies working in the field of heat supply and for end-users. In April, the Research and Development Center (Technikum) was

inaugurated with the participation of Chancellor of Germany Ms. A. Merkel. In 14 consecutive times the company was recognized as the «Partner No. 1» in Germany, and Vitocrossal 100 CI1 presented in March at the ISH 2017 became the best in the category «Heating of commercial and industrial buildings» in the HVR Award. In June 2017 the grand opening of the Russian Viessmann plant in Lipetsk to produce Vitomax hot-water boilers

up to 8.5 MW took place. At the end of the year there was a symbolic transfer of operational management to the fourth generation of the Viessmann family, Maximilian Viessmann.

Viessmann is not a newcomer in the Russian market. This year it is 20 years of our official presence in Russia. And here we also have something to be proud of. As in other countries, in Russia we managed to win leadership positions. We can boast of quite serious objects where our equipment is installed. These are architectural monuments (Peter and Paul Fortress, Singer House, Mint), and Olympic facilities in Sochi (Gornaya Karusel, Skaypark, Adler railway station, biathlon stadium...) large medical centers, pharmaceuticals, petrochemical facilities... This, I think, is the indicator. We supply boilers for greenhouses located far away in Siberia. Imagine, a frosty street, snow crunches under your feet, and through the glass of a greenhouse you can see how tomatoes and cucumbers grow. And it is with the help of our boilers that such miracles are possible. In Germany, do not even imagine what this can be! It is an amazing project for the Germans in Yakutia, where our boilers are located on the site, which help warm up the water from the Lena River, so that it reaches the consumers as cold water and does not freeze on the way. In Europe, such things are not even represented.

**– In 2016, Professor Martin Viessmann was awarded with the INTES Academy Award and Impulse magazine as the most successful owner of the family business in Germany. The business succeeded. What more? Why it was necessary to pick up the Russian market?**

– Our company was born in Germany, and until now the German market is one of the largest. 46% of Viessmann's equipment manufactured worldwide, it is 23 plants in 12 countries, falls to the German consumer. But the share of exports today is higher than domestic consumption. And this is not only the Russian market, where it is mostly cold, but also the southern countries, such as the UAE, where we implement solutions on renewable energy sources (e.g., solar collectors on the Palm Islands for hot water supply) or in South Korea (heat pumps for heat supply and conditioning of the second tallest building in the world of Lotte Tower). Last year, the company's turnover amounted to more than 2.25 billion euros.

**– In the summer of 2017 the Viessmann plant in Russia was launched, now industrial water-heating boilers up to 8.5 MW are produced in the Lipetsk region. What determines the choice of this region, especially in a period of unstable economic and political situation?**

– The construction of the plant is a landmark indicator that Russia is important for Viessmann. Despite the economic and political situation, business is business, and it should be out of politics. We have representative offices in more than 70 countries, but there are about 4-5 countries – a kind of strategic focus for Viessmann. And Russia is just among this

focus group. Because the market is huge and promising, where most of the time of the year is winter. And, in spite of the fact that the ruble has surrendered its positions, Mr Viessmann decided to build production in Russia. First, Russia is the main consumer of hot water boilers up to 6 MW. In addition, among our partners we would like to see not only private companies, but also have the opportunity to implement state projects, and the policy of import substitution strengthened us in our intention. That's why we started our production with hot water boilers from 2 to 6 MW. This is our first step. We built the plant in the Lipetsk region, providing for the expansion of production, the construction of new workshops, so that we could expand the line of products. This year we start with the production of more powerful boilers up to 8-8.8 MW.

Why in Lipetsk? The boiler is 80-90% steel. Therefore, we first of all considered those regions where there is great support for the construction of a new production and, of course, where there is a production of steel nearby. In Lipetsk we found everything. Firstly, we received all the help and support from the leadership of the region, thanks to this the plant was built in the shortest time possible. In 2015 it was decided to build a factory, and in early 2017 the first Russian boiler came off the production line. Our hopes were fully justified. And, secondly, Lipetsk Steel is close to us. Moreover, we, of course, consulted with our colleagues from Germany, whose companies are also located in Russia, in Lipetsk and got only positive feedback. Mr Viessmann did not initially consider the purchase of a finished plant, we wanted to build a plant from scratch, in accordance with our standards for energy efficiency of production and its equipment. Therefore, we can say with certainty that the plant in Lipetsk is the most modern and comfortable production of Viessmann in the world. It provides maximally efficient and environmentally friendly use of resources in combination with high performance. This is the approach of Viessmann. In one style. No matter in which office, in which factory, in which country you are, you will immediately understand that you are in Viessmann.

**– What tasks were solved by localization of production in Russia?**

– Due to the plant construction in Lipetsk, we expanded sales market in Russia. Products became more affordable, because we do not need to pay customs duties, pay for transport from Germany. Our Lipetsk plant is designed to produce 300 industrial boilers a year. And since last year we started exporting to Kazakhstan, Uzbekistan and other CIS countries, which also became more open for us due to Russian production.

Of course, our main goal is to make a high-quality product more accessible. The second is participation in the state programs for the construction and modernization of heat supply facilities for housing and communal services, administrative buildings and industries. Of course, we participated in such projects before,

but with tougher requirements within the policy of import substitution, some competitors in this niche were a little ahead of us. We are a family company, so making such serious decisions with one stroke of the pen, risking business is unacceptable. We need a balanced, responsible approach, a purely German one (smiling) so that there is no disappointment.

**– How many jobs appeared with the opening of the company in Lipetsk? Is there a problem with the staff? And how did you find a common language with the Russian workers?**

– Now the plant in Lipetsk employs 70 people. The plan is to increase this number to 140 jobs. Today we work in one shift, but in the future there will be a transition to a two-shift working day. But it all depends on the market and the demand. Yes, we do not have everything German in production. The staff – is Russian (smiling). And every employee is important and necessary. Welders are especially important. We were afraid that we would not find suitable specialists, because we already had similar experience when we drove a group of welders to Germany for training some time ago, but we did not get the desired result. Still, the work of a welder in our production is comparable to a jeweler's craft. But we were pleasantly surprised that this time everything worked out. And I'm proud that some welders in Russia who work in our plant will give a head start even to the German ones.

We have training classes in Lipetsk with operating equipment, both domestic and medium-sized. Boilers of high power are presented in the energy center of the plant. Thanks to this, we can train our partners in practice, on working equipment. We regularly, almost monthly, take our partners to Germany so that they can see how the equipment is manufactured and assembled, ask questions, and talk with colleagues. From this year we offer similar tours to our plant in Lipetsk to show our approach and how we produce so that everyone can be sure that it is possible to build a super-factory in Russia and be proud of its products. We do not have a concept: made in Russia, or made in Germany... Russian quality or German. In our case, there is a quality of Viessmann. And it is important for us that everyone understands this.

**– Do not you want to hire workers from vocational schools?**

– It is a matter of time. For now the production, the establishment of the process and the market are in priority. But we agree that the staff should be raised by a company itself. Therefore, yes, this is only a matter of time. Step by step we will come to this.

**– At the opening of the plant, Sergei Shmatko, Russia's special envoy for energy issues, noted that the emergence of a new producer of high-tech industrial boilers would help fight energy losses. What is the peculiarity of your equipment?**

– Our equipment deserved to be considered as one of the most energy efficient in the



world. In Germany, Viessmann has long been synonymous with heat and efficiency. There is a more rigid approach to energy efficiency and environmental friendliness of equipment. In Viessmann, there is a separate team engaged in the development of energy-efficient solutions. Moreover, the company's own example shows that using the equipment of Viessmann it can already meet the target German indicators on energy efficiency and sustainability for 2050. There is a special stand dedicated to these issues at the company's plant at the headquarters, with a cockpit energy generation and consumption in real time. And you are not limited in the choice of energy source, it can be both mineral resources and renewable energy sources: the sun, the warmth of the water and the earth, wood, biomass. If you have a problem with providing your building or home with heat and electricity and you are limited in the choice of energy source, we will provide you the right solution. In other words, everything that a person can think of to create a comfortable temperature in a house is in Viessmann.

In Russia, of course, not all the Viessmann product line is represented. Not everything is relevant for us, both from the climatic point of view and from the financial point of view. Wall-mounted gas boilers Viessmann are in great demand. Viessmann condensing boilers, both wall-mounted and floor-standing, are well proven. No wonder we are the leader in this segment. One of the company's latest developments in the direction of condensing floor equipment – Vitocrossal 100 – has caused a real boom in the market, not only in Russia, but also in Europe. Having entered the market only in April 2017, this boiler has already earned various awards. The Berlin plant, which produces this item, even had to urgently expand its production lines, and by the end of the year we exceeded our production plan for this product by as much as 30%. And today it is the best technology in this segment, with the best efficiency and at affordable prices for the Russian market. At the same time, it is compact and light.

**– Can you tell us about the plans for 2018?**

– We are optimistic. The recession is over. This year we started better than the previous. We entered the year with orders. In January, boilers from our Lipetsk plant were shipped, and there are orders for February. And this is a good indicator.

Generally speaking, we will continue to strengthen our positions in the market of heating and climate control equipment. Particular attention will be paid to industrial hot water boilers Vitomax manufactured in Russia. Another important direction of development is condensation technologies and regenerative energy sources. The plans include the introduction of a new air heat pump Vitocal 100-S, a world novelty of 2017, which is capable of operating in the cooling mode at high temperatures on the street, up to +40 C, which

is in high demand in the southern regions of Russia. We also expect the appearance of decentralized ventilation systems with the Vitovent 100-D recuperator in our market. We will continue to develop this year's novelty – solar collectors with a unique, patented ThermProtect thermal release system that allows you to reach higher performance levels because their power does not decrease and they always produce thermal energy. Also, we will continue to please our partner installation staff by replenishing the Vitoset accessories program with new interesting products.

We also plan to provide the Russian consumer with solutions for remote access and control of equipment through the Internet and smart solutions for room temperature control. All this should become available by the middle of the year.

We have also been engaged in the transition of our logistics services to outsourcing for the last two years. The company Viessmann

proceeds from the premise that everyone should do their own thing. We – to produce high-quality equipment, and logistics should be organized by professionals in their business. We have already done this in Moscow. Last year in St. Petersburg and Kazan, there are two more points – Yekaterinburg and Novosibirsk.

And, of course, do not forget about the landmark world event of 2018 – the football World Cup. We have facilities that are being prepared for the championship, and we are happy to participate in this large-scale work – preparing for a big sports event.

**– What would you recommend to those who want to open their business in Russia?**

– The first advice is that you should do it only if you are definitely sure of the support of local authorities. Nothing happens without this. And the second: be sure to communicate with those who already work on this territory. And then no one will be disappointed.



# «ИНСТРУМЕНТЫ – ЭТО ВСЕЛЕННАЯ, НАЙТИ ОПТИМАЛЬНЫЙ – ЭТО ИСКУССТВО!..»

**К**ак семейное предприятие может стать «градообразующим»? Что нужно для того, чтобы Россия могла продавать за рубеж не стволы деревьев, а готовую продукцию деревообработки? Чему мы можем у иностранцев научиться, а чему – научить их? Обо всём этом – в разговоре с **генеральным директором ООО «Лейтц Инструменты» Олегом Зайцевым.**

## СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ

**- Олег Валерьевич, «история», «традиции» - это понятия, вызывающие уважение. У нас даже десятилетие своё некоторые предприятия, случается, отмечают как подвиг. Впрочем, иногда для такой оценки есть все основания. А немецкой компании Leitz, если не ошибаюсь, уже 140...**

- Вы правы: чуть более 140 лет. Компания была основана в 1876 году в небольшом городке Оберкохене на границе между Баварией и Баден-Вюртембергом, где очень много леса вокруг.

**- Значит, было что обрабатывать...**

- К тому же, рассказывают, что давным-давно там упал метеорит. Может, это легенда. Но – точно не случайность... В окрестностях в свое время занимались добычей металлической руды, а значит, появилась возможность обрабатывать древесину с помощью металла, что также дало импульс для развития. Позже появился такой господин Ляйтц, одержимый страстью к предпринимательству, и решил он заниматься не только тем, чтобы самому обрабатывать древесину, но и делать инструменты для других. Сегодня Leitz - компания семейная, в пятом поколении, и в Оберкохене живут семьи, которые тоже не в одном поколении трудятся на Leitz.

**- У нас бы сказали: «Градообразующее предприятие»...**

- Совершенно верно. Предприятие, имеющее давние традиции. Секреты обработки металла, изготовления из него инструментов Leitz передавали от поколения к поколению, в итоге всё это вылилось в то, что сегодня является для Leitz самым главным капиталом – это, прежде всего, знания, навыки, умения и колоссальный опыт. Сегодня это большая фирма, мировой лидер на рынке по производству инструмента в нашем сегменте. Компания присутствует на всех континентах. Её оборот составляет 240 миллионов евро. Более трех тысяч сотрудников. Конечно,



это является базой для того, чтобы развиваться дальше, в России в том числе.

## **«ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ»**

### **- А если говорить об истории Leitz в России?..**

Компания известна в нашей стране очень давно - первые поставки инструмента осуществлялись ещё в советское время, в 20-е годы. Что касается России современной, то Leitz была зарегистрирована здесь в 2003 году, и в последние годы её деятельность получила очень бурное развитие. Сегодня у нас помимо центрального офиса в Москве есть ещё и филиалы в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Краснодаре. Мы здесь не только продаем, но и осуществляем сервисное обслуживание инструмента. Кроме этого есть у нас и локальное производство, мы делаем инструмент сами – по индивидуальным заказам. В полном соответствии с требованиями стандартов компании.

### **- У каждой, наверное, страны есть «национальные особенности». Что приходится учитывать Leitz при работе в России?**

В первую очередь - огромная территория, колоссальные запасы сырья, экономически развитые регионы друг от друга достаточно сильно удалены. Поэтому главной задачей было сделать так, чтобы можно было обеспечить необходимый сервис для предприятий, уже занимающихся обработкой древесины. Ведь наша компания занимается не только тем, что поставляет инструмент, но и обеспечивает его сервисное обслуживание.

Возьмем простейший инструмент – дисковые пилы. По мере их эксплуатации можно производить 15-20 заточек, но возникает вопрос, каким образом обеспечить нашим клиентам сервис по заточке. Именно поэтому наша стратегия и связана с тем, чтобы быть как можно ближе к заказчику. Чтобы обеспечить качественный сервис в необходимые сроки поставки, в компании есть собственная служба доставки.

### **- А производство? Вы сказали про индивидуальный подход, про работу на заказ?**

Да, мы делаем инструмент согласно запросам клиентов. Каждый хочет чем-то отличаться от других, особенно если взять вопросы дизайна – дизайна мебели или окон или какие-то решения в домостроении. Поэтому очень часто мы получаем запросы, связанные с тем, чтобы произвести инструмент какой-то сложной, уникальной геометрии, отличающийся от каких-то стандартных решений, позволяющий действительно выделиться среди других производителей. Здесь важно не только находиться близко к клиенту, важно ещё и обеспечить на месте необходимую под-

держку в плане технических консультаций, потому что инструменты – это целый мир, я бы даже сказал – огромная вселенная. У нас есть каталог «Лексикон», можно сказать, что это – «библия для инструментальщика»: в нём больше восьми тысяч артикулов стандартной продукции. И, конечно, найти именно один оптимальный – это уже искусство. Это то, чем мы занимаемся и отличаемся, - нашими техническими компетенциями. Мы можем и стараемся помочь заказчикам стать лучше, сделать их производство более эффективным. Это то, что сегодня в России является одним из самых важных моментов вообще для развития отрасли.

## **«МЫ ФОРМИРУЕМ БУДУЩЕЕ»**

### **- У Leitz интересный девиз: «Мы формируем будущее». Что за ним скрывается?**

«Мы» - имеется в виду - «Мы вместе с заказчиками», с нашими партнерами. Знаете, скульптор из камня, из глыбы создает какое-то художественное произведение с помощью инструмента. Инструмент – именно тот предмет, который через контакт с материалом придает ему конечную форму. Часто бывает, какие-то предприятия, инвесторы уделяют внимание, например, станкам, тому, что дорого, что требует больших инвестиций. А инструмент – это, мол, не так важно. На самом деле это совсем не так. Как раз именно инструмент, в конечном счете, формирует конечное изделие, его форму. Его геометрию и качество поверхности.

У нас есть клиенты, которые занимаются массивом. Если мы туда приезжаем, то сразу идем на склад готовой продукции: там по качеству поверхности можно понять, насколько хорошо работает инструмент. Если вы посмотрите, потрогаете, почувствуете, например, сначала необработанную древесину, а потом поверхность после обработки, которая у нас называется «шелковистый блеск»... Уверен, что вы испытаете полный восторг от качества материала! Это как раз то, что дает нам силы, что вызывает вот эту страсть: делать как можно лучше.

Так что мы формируем будущее в таком понимании: мы вместе с заказчиком разрабатываем решения и шаг за шагом движемся вперед.

## **«МЕНЬШЕ ДА ЛУЧШЕ»**

**- За годы, что ваша компания работает в России, заметны ли изменения, скажем так, в «качестве» потребителей, в их числе? Ведь у нас долгое время считалось, что лес мы продаем только в качестве стволов и кубометров, а благодаря вашим инструментам можно и нужно производить уже готовые изделия. Можно ли сказать, что у нас все-таки появляется или**

## **возрождается промышленность для того, чтобы мы могли и у себя в стране, и за рубежом поставлять уже готовые изделия, а не сырье для него?**

Я хорошо помню 90-е годы, в том числе и кризис 1998-го, который на самом деле дал очень мощный импульс. Хорошо знаю очень много компаний, которые начинали, грубо говоря, с гаража, которые «на табуретке» пилили плиту, делали какую-то элементарную мебель, какие-то простейшие вещи, которые до этого завозились из-за границы. Сегодня некоторые из них стали крупными промышленными предприятиями. Для нас, безусловно, это очень важный момент, потому что наш конек – именно вторичная переработка древесины, когда из заготовок делается конечный продукт.

Но что касается актуальной ситуации, то мы видим абсолютно четкие изменения, касающиеся количества и качества. Количество компаний, занимающихся производством, сократилось резко. Очень многие компании закрылись. В условиях такой жесткой конкуренции все стремятся сделать производство как можно более эффективным. Количество стало меньше, зато качество растет. Это очень хорошо заметно: те компании, которые сегодня инвестируют в наиболее эффективные технологии, в оборудование, в инструмент, развиваются очень успешно.

Здесь можно выделить два сегмента, один – компании, которые больше специализируются на бюджетном исполнении конечных изделий: мебель делается простейшая, но очень хорошего качества. Через большие объемы удается существенно снизить себестоимость и таким образом предложить на рынке очень хорошие, качественные продукты за небольшие деньги.

Второй сегмент – для тех, кто хочет чем-то отличаться от других, как-то выразить себя через изделия. Индивидуальные решения также очень востребованы на рынке и здесь, конечно, требования тоже высокие, но - другие. В отличие от крупносерийного производства у компаний, работающих индивидуально, задача как можно быстрее адаптироваться и переоборудоваться под конкретный заказ. А задача для инструментальщиков - находить такие решения, чтобы в процессе производства можно было бы очень быстро, оперативно, гибко перестроиться под производство новой серии мебели. Для нас это является вызовом, сейчас время позволяет использовать самые передовые современные технологии, более эффективно организовывать производство – будь то большие серии или индивидуальное производство. Это как раз то, чем мы сегодня активно занимаемся и очень успешно совместно с нашими заказчиками осуществляем.



## «НА ЛИЦО ПРЕКРАСНЫЕ, СЛОЖНЫЕ ВНУТРИ»

**- А вообще российские тренды сильно отличаются от общемировых?**

- Тренды, они хорошо видны: все больше и больше используется новых материалов. Было время, когда очень много делали из фанеры, потом из ДСП... Сегодня - такой «микс», колоссальное разнообразие по материалам – как натуральным, так и синтетическим, которые находят все большее и большее применение. Появляются все новые и новые материалы поверхности, которые очень хорошо имитируют природные – камень, открытые поры древесины, бетон, текстиль – очень интересные решения. При этом свойства поверхности кардинально отличаются от того, что находится внутри плиты. Что это означает для нас? А для нас, для инструментальщиков, возникает задача: как сделать так, чтобы можно было успешно обрабатывать и поверхность плиты, обеспечивая великолепное качество кромки, и в то же время обеспечить и качество обработки плиты внутри, где свойства материала другие... В процессе долгих экспериментов, консультаций с поставщиками оборудования, в сотрудничестве с различными научно-исследовательскими центрами, мы нашли такое оптимальное решение, позволяющее с наименьшими затратами обеспечивать максимально качество и самую высокую производительность у наших клиентов. Например, фрезы EdgeExpert.

Это инструменты на основе алмаза, такие, скажем, отчасти ювелирные изделия, которые используются там, где действительно нужна филигранная точность, где требования очень высокие.

## НЕМЕЦКАЯ ПЕДАНТИЧНОСТЬ ПЛЮС РУССКАЯ СМЕКАЛКА

**- Помимо перемен в технологиях,**

**в материалах, увы, есть перемены и политические... Сказываются ли они на работе?**

- Санкции оказали влияние, но опосредованно, появился новый шанс для локализации производства. Потому что если говорить об импортозамещении, то нас это касается в первую очередь: здесь мы создаем инструменты, которые позволяют на месте производить готовую продукцию, готовые изделия.

**- То есть хоть компания и немецкая, но продукция – не импортная?**

- Да, причем доля инструментов, которые производятся здесь, в России, постоянно растет. Спасибо нашим коллегам из Германии, которые активно нас поддерживают. Инвестиции идут, у нас новые станки, новое оборудование. Если раньше мы получали из Германии готовый инструмент, который позволяет нам осуществлять практически весь производственный цикл здесь, в России, по стандартам материнской компании.

**- Состав персонала российский или есть представители из Германии?**

- Практически полностью российский. Но взаимодействие с Германией очень тесное, очень много вопросов связано и по технике, и по коммерции, и по логистике.

Запросы у заказчиков все более сложные, и это тоже требует ещё более тесного контакта и взаимодействия с нашими коллегами из Германии: их опыт, их знания нам необходимы. Но в то же время мы теперь можем очень многому научить наших коллег, потому что и у нас есть уже неожиданные решения, которые позволяют с меньшими затратами достичь очень хороших результатов.

**- То есть «блота английская, а подкуём мы сами»?..**

- Именно таким образом всё и складывается,

поэтому коллеги всегда охотно к нам приезжают, потому что знают они: в России всегда что-то новенькое появляется. Они учат нас, а мы – их. Немецкая педантичность – она очень нужна, она, безусловно, очень помогает, и этому нужно учиться, но в то же время что касается этой нашей смекалки, отчасти – спонтанности, способности очень быстро принимать решения в изменяющемся мире, то здесь, я думаю, мы можем дать нашим коллегам фору.

**- Сталкиваетесь ли вы с мнением, мол, «надо избавляться от всего иностранного, в том числе от названий немецких, а делать всё полностью своё, российское»? Не перехлестывает ли «патриотизм» туда, куда не следует?**

- Моё понимание патриотизма - делать действительно лучше, используя, в том числе, и зарубежный опыт, потому что изолироваться от знаний, навыков, которые сегодня есть в мире, нельзя. Нужно наоборот эти знания привлекать, технологии – внедрять, как можно быстрее учиться и таким образом вставать на ноги и успешно развиваться. Так же понимают патриотизм и наши немецкие коллеги. Они тоже видят, что у нас здесь - колоссальный потенциал, великолепные руки, прекрасные инженеры. Это позволяет нам совместно очень активно развиваться: повышать уровень наших компетенций, наших знаний и в то же время обогащать нашими идеями коллег в Германии. В этом у нас есть и взаимодействие, и взаимопонимание.

**Беседовал Алексей Сокольский**

# TOOLS ARE LIKE THE UNIVERSE, TO FIND THE BEST IS **ART!**

**H**ow can a family enterprise become a city-forming one? What is needed to ensure that Russia can sell abroad not trunks of trees, but finished wood products? What can we learn from foreigners, and what to teach them? All this is in our conversation with the **General Director of Leitz Tools LLC Oleg Zaytsev.**



## **FAMILY BUSINESS WITH A WORLDWIDE REPUTATION**

– Mr Zaytsev, «history», «traditions» – these are concepts that command respect. It happens that companies in Russia celebrate the decade of their work as an act of bravery. However, sometimes there is every reason for such an assessment. But the German company Leitz, if I'm not mistaken, is already 140...

– You are right: it is just over 140 years old. The company was founded in 1876 in a small town Oberkochen on the border between Bavaria and Baden-Württemberg, where there is a lot of forest around.

– So, there was what to process...

– In addition, they say that a long time ago a meteorite fell there. Maybe it's a legend. But certainly not an accident... Once they were engaged in the extraction of metal ore there, which means that it became possible to process wood with the help of metal, which also gave

impetus to development. Later, Mr Leitz, who had a passion for entrepreneurship, appeared and decided not only to process wood himself, but also to make tools for others. Today Leitz is a family company in the fifth generation and in Oberkochen there are families that also work in Leitz for several generations already.

– In Russia we would say: «a city-forming enterprise»...

– Quite right. It is an enterprise that has long traditions. The secrets of metal processing, the making of Leitz instruments from it, were passed from generation to generation, eventually resulting in Leitz's most important asset – first of all, knowledge, skills and colossal experience. Today it is a big company, the world leader in the market for the production of tools in our segment. The company is present on all continents. Its turnover is 240 million euros. It has more than three thousand employees. Of course, this is the basis for further development, in Russia as well.

## **«FEATURES OF NATIONAL WOODWORKING»**

– What about the history of Leitz in Russia?

– The company is known in our country for a very long time – the first supplies of the instrument were carried out even in Soviet times, in the 1920s. As for Russia today, Leitz was registered here in 2003, and in recent years it has been developing very rapid. Today, in addition to the central office in Moscow, we also have branches in St. Petersburg, Yekaterinburg and Krasnodar. We here not only to sell, but also to carry out service maintenance of tools. In addition, we have local production, we make tools ourselves – on individual orders, in full compliance with the requirements of the company's standards.

– Each country, probably, has «national features». What does Leitz have to take into account working in Russia?

– First of all these are a huge territory,

colossal reserves of raw materials, economically developed regions are quite far away from each other. Therefore, the main task was to ensure that it was possible to provide the necessary services for enterprises already engaged in wood processing. After all, our company is not only supply the instrument, but also provides its servicing.

Take the simplest tool – circular saws. As they are used, it is possible to resharpen them 15-20, but the question how to provide our customers with sharpening service arises. That's why our strategy is related to being as close as possible to the customer. To provide quality service in the required terms, the company has its own delivery service.

**– And what about production? You mentioned the individual approach, work orders?**

– Yes, we make tools according to customers' requests. Everyone wants to be different from others, especially if you take issues of design – furniture or windows design, or some solutions in house building. Therefore, very often we receive requests related to the production of a tool of some complex, unique geometry, different from some standard solutions, which makes it possible to really stand out among other manufacturers. It is important not only to be close to the client, it is also important to provide on-site support in terms of technical advice, because the tools are a whole world, I would even say – a huge universe. We have a catalog Lexicon, we can say that this is a «Bible for the tool maker»: there are more than eight thousand articles of standard products. And, of course, to find one optimal tool is art. This is what we do and why we are different – our technical competencies. We can and we try to help customers become better, make their production more efficient. This is one of the most important moments in general for the development of the industry in Russia.

### «WE FORM THE FUTURE»

**– Leitz has an interesting motto: «We form the future.» What is behind it?**

– «We» means «Our customers and we», with our partners. You know, a sculptor creates some kind of artistic work of stone, rock with the help of a tool. The tool is precisely that object, which, through contact with the material, gives it a final form. Often happens that some enterprises, investors pay attention, for example, to machine tools, to expensive instruments, which require large investments. A tool is not so important in their opinion. In fact, this is not the case at all. It is precisely the instrument that ultimately forms the final product, its shape, geometry and surface quality.

We have customers who deal with forest massifs. If we go there, we immediately visit the warehouse of finished products: there, by the quality of the surface, one can understand how well the tool works. If you look, touch, feel, for example, first the untreated wood, and then – the surface after the treatment, which we call «Silky shine»... I am sure that you will feel the full admiration for the quality of the material! This is exactly what gives us strength, what causes this passion: to do as best as possible.

So we form the future in this sense: we work with the customer to develop solutions and move forward step by step.

### «LESS IS BETTER»

**– Are there any changes, let's say, in the «quality» of consumers, their number over the years that your company operates in Russia? After all, for a long time we thought that we only sell wood as trunks and cubic meters, and thanks to your tools it is possible and necessary to produce ready-made products. We may say that the industry is forming or reviving, so that we can supply ready-made products both at home and abroad, but not raw materials for it?**

– I remember the 1990s, including the 1998 crisis, which actually gave a very powerful impetus. I know a lot of companies that started, roughly speaking, from the garage, who sawed the stove using whatever was available, they did some elementary furniture, some simple things that had been imported before from abroad. Today, some of them have become large industrial enterprises. For us, of course, this is a very important moment, because our forte is the secondary processing of wood, when the final product is made from the blanks.

But as for the actual situation, we see absolutely clear changes concerning quantity and quality. The number of companies involved in production fell sharply. A lot of companies closed. In the face of such fierce competition, everyone is eager to make production as efficient as possible. The quantity has decreased, but the quality is growing. This is very well seen: those companies that are investing in the most efficient technologies, equipment, tools, are developing very successfully.

Here we can distinguish two segments, one – companies that specialize in the budget designs of the final products: their furniture is simple, but of a very good quality. It is possible to significantly reduce the prime cost through large volumes and thus offer very good, quality products on the market for little money.

The second segment is those who want to be different from others, somehow express themselves through the products. Individual solutions are also in high demand on the market and here, of course, the requirements are also high, but they differ. Unlike the large-scale production, companies working individually try to adapt as quickly as possible to a specific order. And the task for toolmakers is to find solutions so that in the production process it would be possible very quickly and flexibly adapt to the production of a new series of furniture. For us, this is a challenge, nowadays





we can use the most advanced modern technologies, to organize production more efficiently both for large series or individual production. This is exactly what we are actively engaged in today and we are very successful in working with our customers.

#### **«EXTERIORLY BEAUTIFUL, COMPLEX INSIDE»**

**– In general, do Russian trends differ from the global ones?**

– Trends are well visible: more and more new materials are being used. There was a time when a lot of work was done from plywood, then from chipboard... Today – this «mix», a colossal variety of materials – both natural and synthetic, which are finding more and more applications. There are more and more new surface materials that looks like natural – stone, open pores of wood, concrete, textiles – very interesting solutions. In this case, the properties of the surface are fundamentally different from what is inside the plate. What does this mean for us? – For us, for toolmakers, the task arises: how to make it so that you can successfully handle both the surface of the plate, providing an excellent quality of the edge, and at the same time ensure the quality of the plate processing inside, where the material properties are different... In the process of long experiments, consultations with equipment suppliers, in cooperation with various research centers, we have found such an optimal solution that allows us to provide the highest quality and production with the least costs for our customers. For example, EdgeExpert cutters.

These are tools based on diamond, such as, say, partly jewelry, which are used wherever

filigree accuracy is really needed, where the requirements are very high.

#### **GERMAN SCRUPULOSITY PLUS RUSSIAN SAVVY**

**– In addition to changes in technology, in materials, alas, there are political changes... Do they affect your work?**

– Sanctions had an impact, but indirectly, there was a new chance for localization of production. Because if we talk about import substitution, then it concerns us first of all: here we create tools that allow on-site production of finished products, finished products.

**– That is, although the company is German, but the products are not imported?**

– Yes, and the share of instruments that are produced here, in Russia, is constantly growing. Thanks to our colleagues from Germany who actively support us. Investments are coming, we have new machines, new equipment. If earlier we received a ready-made tool from Germany, today we are reaching the level that allows us to implement almost the entire production cycle here according to the standards of the parent company.

**– The staff is Russian or are there representatives from Germany?**

– It is almost completely Russian. But the interaction with Germany is very close, there are a lot of questions related to technology, and commerce, and logistics.

Inquiries from customers are increasingly complex, and this also requires even closer contact and interaction with our colleagues from Germany: their experience and knowledge are necessary to us. But at the same time we can

now teach our colleagues, because we already have unexpected solutions that allow us to achieve very good results with less expenses.

**– That is, «an English flea, but we will shoe it ourselves»?..**

– This is how everything works, so colleagues always come to us willingly, because they know: in Russia there is always something new coming up. They teach us, and we them. German pedantry is very necessary, it certainly helps and it needs to be learned, but at the same time, as regards our savvy, partly – spontaneity, the ability to make decisions very quickly in a changing world, here, I think, we can give our colleagues a head start.

**– Do you face the opinion that «one must get rid of everything foreign, including German names, but to do everything completely Russian»? Is not «patriotism» overflowing where it should not be?**

– My understanding of patriotism is to do really better, using, including foreign experience, because it is impossible to isolate oneself from the knowledge, skills that are in the world today. It is necessary to attract this knowledge, to introduce technologies, to learn and thus to get on your feet and successfully develop as soon as possible. Our patriotism is also understood by our German colleagues. They also see that we have here huge potential, great hands, excellent engineers. This allows us to jointly develop very actively: raise the level of our competences, our knowledge, and at the same time enrich our German colleagues with ideas. In this we have both interaction and mutual understanding.



## ОКНО В МИР БУДУЩЕГО

О чем в первую очередь радеет рачительный хозяин в преддверии зимних холодов? Правильно, чтобы не дуло в окна. От этого зависит стоимость за отопление, комфорт в квартире или доме. И, конечно же, ушли в прошлое те времена, когда заклеивали окна, утепляли рамы... Сегодня в России выросло уже целое поколение, уверенное в том, что из окна дуть не должно вообще. И это действительно так, если ваши окна с профилями Decouinck. О работе компании и ее новинках рассказывает генеральный директор ООО «Декёнинк Рус» г-н Фолькер Гут.

**- Расскажите о компании Decouinck. Каким был ее путь на российский рынок?**

- Decouinck – это компания с большой историей, в прошлом году ей исполнилось 80 лет. Штаб-квартира концерна находится в Бельгии. Начиналось все с маленького се-

мейного бизнеса по производству пуговиц, и лишь в 1960 году компания начала выпускать профили для пластиковых окон. На российском рынке «Декёнинк» работает уже более 20 лет. С тех пор компания превратилась из маленького представительства в большое современное производство в городе Про-

твино с центральным офисом в Москве и представительствами в 9 регионах. История компании в России доказывает, что инновации чаще всего становятся основой развития и роста компании. Все годы присутствия на рынке мы выводили на рынок новые продукты, опережая конкурентов. И сейчас концерн Decouinck продолжает инвестировать десятки миллионов евро в инновационные разработки, поэтому наши клиенты понимают, что будущее за той компанией, которая постоянно развивается.

**- Decouinck входит в тройку ведущих европейских разработчиков и производителей ПВХ-систем и материалов для строительства и работает в 91 стране. Чем оказался привлекателен для компании российский рынок? И не сказались на этом интересе последние политические события?**

- Кризисы приходят и уходят, но Россия по-прежнему остается самым большим европейским рынком. Безусловно, внешнеполитический кризис привел к падению курса рубля и, как следствие, к снижению инвестиционной активности и покупательской способности населения. Имеет место и замедление темпов роста нового строительства. При этом погоня за дешевым квадратным метром приводит к ухудшению качества строительства и грозит «отложенными» проблемами, которые в итоге лягут на плечи будущих покупателей недвижимости. Введение требований к качеству строительных материалов на законодательном уровне могло бы стать хорошим драйвером роста.

**- Компания «Декёнинк Рус» является производителем инновационной и уникальной по своим характеристикам профильной системы «Фаворит Спэйс». В чем ее уникальность и какие технологии применяются при ее производстве?**

- Энергосберегающие окна «Фаворит Спэйс» на сегодняшний день являются одним из самых эффективных инновационных решений. Именно поэтому эта профильная система стала лауреатом независимой премии «Время инноваций-2016» в категории «Строительство и ремонт. Энергоэффективность». Уникальность этих оконных систем как раз и заключается в том, что они идеально сочетают в себе доступные цены и превосходные теплоизоляционные характеристики. Профиль «Фаворит Спэйс» имеет увеличенную ширину 76 мм, а чем больше ширина, тем лучше он защищает от холода. Также помогают сохранять тепло 6 воздушных камер в профиле и дополнительный средний контур уплотнения, который надежно спасает от продувания даже в области петли. Кроме того, в окне предусмотрена возможность использования более широких стеклопакетов до 49 мм, что существенно улучшает шумоизоляцию помещения (до 40 дБ). Немаловажными факторами при выборе окон для семей с детьми являются также экологичность – профиль окна «Фаворит Спэйс» производится без использования



свинца и абсолютно безвреден для здоровья человека. Но самое главное – такие энергосберегающие окна способны существенно снизить затраты на дополнительное отопление дома. Например, на отоплении коттеджа площадью 200 м<sup>2</sup> с окнами «Фаворит Спэйс» можно сэкономить по самым скромным подсчетам за один отопительный сезон от 14000 рублей.

**- Уже давно ведутся разговоры, что пластиковые профили не совсем экологичны и даже вредны для человека. Это действительно так?**

- На самом деле миф о неэкологичности пластиковых окон возник из истории производства пластиковых окон, но не имеет абсолютно никакого отношения к их эксплуатации. Более 10 лет назад в Германии вышел закон о запрете применения свинца в чистом виде, поскольку он наносил вред здоровью рабочих, непосредственно контактирующих со свинцовой смесью в чистом виде. В профиле же допускается использование стабилизатора, содержащего оксид свинца, поскольку в изделии в связанном виде этот оксид абсолютно безвреден. Исследования доказали, что качественный пластиковый профиль не уступает в экологичности упаковкам для детского питания или электрическим чайникам, в которых мы кипятим воду. Тем не менее, уже сейчас производители стараются переходить на кальций-цинк только для того, чтобы косвенно не стимулировать производство самого свинца. На производстве «Декёнинк» с этого года также используются исключительно бессвинцовые стабилизаторы для производства всех профилей. Ни для кого не секрет, что в целях экономии некоторые недобросовестные производители профиля пытаются экономить на материалах, используя более дешевое сырье в составе ПВХ. На сегодняшний день потребителю практически невозможно самому разобраться в тонкостях производства оконного профиля. Именно поэтому АЦ «Национального рейтингового агентства» (НРА), которое

известно своими авторитетными оценками в финансовой, строительной и других сферах, присуждает рейтинг качества материалов для оконного ПВХ-профиля. Компания Deceuninck первой получила наивысший рейтинг качества материала оконного ПВХ-профиля (А+) для всех профильных систем Deceuninck.

**- В вашем ассортиментном портфеле есть также напольные покрытия и материалы для облицовки стен (наружной отделки). Расскажите об этой продукции. Чем она отличается?**

- Террасная доска TWINSON («Твинсон») от «Декёнинк» производится из древесно-полимерного композита. Это экологичный материал, который сочетает в себе все преимущества твердой тропической древесины и ПВХ: он имеет нескользящую поверхность, естественный вид, долговечен, прочен, не боится влаги и резких перепадов температуры. Этот качественный композитный материал, практически не требует ухода: планкам требуется лишь простая уборка без необходимости регулярного крашения или морения. Доски не растрескиваются, не расслаиваются, не гниют, стойки к УФ-излучению и совершенно не подвержены воздействию насекомых-вредителей. Кроме того, система напольных покрытий Декёнинк Терраса/Терраса+ имеет знак качества объединения немецкой деревообрабатывающей промышленности для материалов, изготовленных из дерева и полимеров. Решение премиум-класса Twinson Terrace Massive рассчитано на высокую проходимость и интенсивное использование. Оно подходит как для жилых домов, так и для мест с повышенной проходимостью, таких как гостиницы и рестораны. Богатая цветовая гамма позволяет сделать практически любое пространство привлекательным и эстетически интересным.

**- Каковы последние разработки компании?**

- Презентация большого количества новинок, которые концерн вывел на мировой

рынок в прошлом году, в очередной раз доказала, что он играет ведущую роль в инновационных разработках для оконных конструкций. Особое внимание европейского потребителя привлекла совершенно новая концепция комбинированного профиля – окно Eforte Fusion. На раму и створку из ПВХ с внутренней стороны устанавливаются деревянные накладки на обычных липучках, а снаружи (при необходимости) традиционно защелкиваются алюминиевые, сохраняя внешний вид фасада здания. Таким образом, удается достичь существенной экономии в стоимости оконной конструкции по сравнению с деревянными и алюминиевыми окнами при максимальной теплоизоляции. Кроме того, стекловолоконные технологии открыли совершенно новые возможности в изготовлении теплых и прочных входных дверей Rovex от Deceuninck.

К сожалению, российский рынок пока не готов к новым премиум-продуктам, которые уже вышли на европейский рынок, но мы рассчитываем, что в 2018-2020 году ситуация изменится. Например, уже все большую популярность у владельцев загородных домов в России набирает премиум-система подъемно-сдвижных дверей HS-порталы, которые подходят для больших проемов - высотой до 2,60 м, шириной 6,5 м. Порталы отличаются высоким уровнем теплозащиты, улучшенной звукопроницаемостью и надёжной защитой от взломов. А главное, что, несмотря на внушительный вес, этой дверью легко может пользоваться даже ребенок! Светлое, открытое помещение, созданное с использованием портала, станет по-настоящему стильным и просторным.

Для того, чтобы выжить в условиях кризиса и жесткой конкуренции, надо быстро подстраиваться под меняющуюся ситуацию и помнить, что рынок России большой, и на нем всегда есть место для тех, кто не боится трудностей и готов использовать новые возможности!





in Russia proves that innovations often become the basis for the development and growth of the company. During all the years of our presence on the market, we brought new products into it, outrunning our competitors. And now the company Deceuninck continues to invest tens of millions of Euros in innovative development, so our customers understand that the future is for the Group that is constantly developing.

**– Deceuninck is one of the top three European developers and manufacturers of PVC systems and materials for construction and operates in 91 countries. Why was the Russian market attractive for the Group? Have recent political events affected this interest?**

– Crises come and go, but Russia still remains the largest European market. Undoubtedly, the foreign policy crisis led to the fall of the ruble exchange rate and, as a consequence, to a decrease in investment activity and purchasing power of the population. There is also a slowdown in the growth rate of new construction. In this case, the pursuit of a cheap square meter leads to a deterioration in the quality of construction and threatens with «postponed» problems, which eventually will fall on the shoulders of future property buyers. The introduction of requirements for the quality of building materials at the legislative level could be a good driver of growth.

**– The Group Deceuninck RUS is the manufacturer of the innovative and unique in its characteristics profile system Favorite Space. What is its uniqueness and what are the technologies that are used in its production?**

– Today energy saving windows Favorite Space are one of the most effective and innovative solutions. That is why this profile system became the laureate of the independent award Time of Innovations-2016 in the category «Construction and Repair. Energy Efficiency.» The uniqueness of these window systems is precisely that they perfectly combine affordable prices and excellent thermal insulation characteristics. The Favorite Space profile has an enlarged width of 76 mm, and the larger the width, the better it protects against cold. It also helps to keep the heat of the 6 air chambers in the profile and an additional middle compaction circuit that reliably saves from blowing even in the butt area. In addition, the window provides the possibility of using a wider glass unit up to 49 mm, which significantly improves the noise insulation of the room (up to 40 dB). Environmental friendliness is also an important factor in the selection of windows for families with children – the profile of the window Favorite Space is made without lead and it is absolutely harmless to human health. But the most important fact is that these energy saving windows can significantly reduce the cost of additional heating at home. For example, you can save by a modest computation from 14000 rubles for one heating season on the heating of

## WINDOW INTO THE WORLD OF FUTURE

What is the first thing that a sound steward always cares for in the pre-winter period? Right, it should not blow through the windows. The cost of heating, comfort in an apartment or house depends on it. And, of course, the days when the windows were taped up and the frames were warmed, have gone... Today, a whole generation, which is confident that it should not blow out of the window at all, has grown up in Russia. And this is really so, if your windows are made from Deceuninck profiles. CEO of Deceuninck Rus LLC Mr Volker Guth speaks about the company's work and its innovations.

**– Tell us about Deceuninck? What was its path to the Russian market?**

– Deceuninck is a company with a long history, last year it turned 80 years old. The headquarters of the company is in Belgium. It all began with a small family business for the production of buttons, and only in 1960 the company

started to produce sections for plastic windows. Deceuninck has been operating in the Russian market for more than 20 years. Since then, the Group has evolved from a small representative office into a large modern production facility in Protvino with headquarters in Moscow and offices in 9 regions. The history of the company

a cottage with an area of 200 m<sup>2</sup> with windows Favorite Space.

**– There has been a long talk that plastic windows are not completely ecological and even harmful to humans. Is this really so?**

– In fact, the myth about the harm of plastic windows arose from the history of the production of plastic windows, but has absolutely nothing to do with their operation. More than 10 years ago, Germany issued a law banning the use of lead in its pure form, as it harmed the health of workers directly in contact with the lead mixture in its pure form. In the profile, however, the use of a stabilizer containing lead oxide is allowed, since this oxide is absolutely harmless in the product in the fixed form. Researches have proved that high-quality plastic profiles are not inferior to eco-friendly packages for baby food or electric kettles, in which we boil water. Nevertheless, even now manufacturers are trying to switch to calcium-zinc only in order not to indirectly stimulate the production of lead itself. Starting from this year, only lead-free stabilizers for the production of all profiles are used in Deceuninck production. It's no secret that in order to save money some unscrupulous profile producers try to save on materials using cheaper raw materials in PVC composition. Today, it is almost impossible for the consumer to understand the features of window profile production. That is why the AC National Rating Agency (NRA), which is known for its authoritative assessments in the financial, construction and other spheres, grants a rating of the quality of materials for the PVC window profiles. Deceuninck was the first to receive the highest quality rating of PVC window profile material (A+) for all Deceuninck's profile systems.

**– In your assortment portfolio there are also floor coverings and materials for facing walls (exterior finishing). Tell us about these products. What are their advantages?**

– Deceuninck's TWINSON decking board is made of wood-polymer composite. It is an eco-friendly material that combines all the advantages of hard tropical wood and PVC: it has a non-sliding surface, a natural look, it is durable, solid, not afraid of moisture and sudden temperature changes. This high-quality composite material practically does not require maintenance: the strips require only a simple cleaning without regular dyeing or staining. The boards do not crack, do not exfoliate, do not rot, resistant to UV-radiation and are not affected by insect pests at all. In addition, the Deceuninck Terrace/Terrace+ flooring system has the seal of quality of the Association of the German Woodworking Industry for materials made from wood and polymers. The premium solution of TWINSON Terrace Massive is designed for high traffic and intensive use. It is suitable for both residential and high traffic locations, such as hotels and restaurants. A rich color palette allows making almost any space attractive and aesthetically interesting.

**– What are the latest developments of the Group?**

– Presentation of a large number of new products, which the concern brought to the world market last year, once again proved that the company plays a leading role in the development of new innovations in window designs. Particular attention of the European consumer was attracted by a completely new concept of the combined profile – the Eforte Fusion window. Wooden overlays are installed on the frame and sash of PVC on the inside part using ordinary sticker, and traditionally snapped aluminum is installed outside (if necessary), keeping the appearance of the facade of the building. Thus, it is possible to achieve significant savings in the cost of the window structure in comparison with wooden and aluminum windows with maximum thermal insulation. In addition, fiberglass technologies have opened up entirely new possibilities in the manufacturing of warm and durable entrance doors of Rovex from Deceuninck.

Unfortunately, the Russian market is not yet ready for new premium products that have already entered the European market, but we expect that in 2018-2020 the situation will change. For example, a premium system of lifting and sliding doors HS-portals, which is suitable for large openings – up to 2.60 m in height, 6.5 m wide, is already gaining popularity among country house owners in Russia. The portals have a high level of heat protection, improved sound proofing and reliable protection against burglary. And most importantly, despite the impressive weight, even a child can easily use this door! A bright, open space created using the portal will become truly stylish and spacious.

In order to survive in a crisis and tough competition, we must quickly adapt to the changing situation and remember that the Russian market is large, and there is always a place for those who are not afraid of difficulties and are ready to use new opportunities!





## ОЭЗ «СТУПИНО КВАДРАТ»: УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Россия – страна контрастов. Но зачастую, благодаря ангажированным западным СМИ, этот контраст становится для иностранных инвесторов непреодолимой преградой на пути реализации совместных с российским бизнесом инвестпроектов. Управляющий партнер ОЭЗ «Ступино Квадрат» Екатерина Евдокимова рассказала в интервью журналу Russian business Guide о том, какие принципиальные решения помогли выстроить конструктивный диалог с зарубежными партнерами и поспособствовали укреплению деловых связей.

**– Екатерина Алексеевна, история ОЭЗ «Ступино Квадрат» началась совсем недавно, но она оказалась более чем успешной, невзирая на неспокойные экономические реалии. В чем заключается концепция вашего проекта?**

– Концепция ОЭЗ «Ступино Квадрат» – в создании на ее территории оптимальных условий для привлечения сюда иностранных инвесторов. Имея в своем распоряжении порядка тысячи гектар индустриальной земли, мы совместно с MR Group приступили к ее реализации в 2014 году. В августе 2015-го постановлением правительства Московской области была создана особая экономическая зона, в ноябре того же года мы как управляющая компания подписали с правительством РФ соглашение об управлении ОЭЗ.

Сегодня промышленный округ включает в себя четыре индустриальных парка и особую экономическую зону, новый жилой микрорайон Новое Ступино и творческую резиденцию «АРТ-РЕКА». К нам пришли 17 инвесторов: 8 иностранных и 9 российских. Уже построен и введен в эксплуатацию завод по производству тортилий мексиканской компании «Солнце Мехико», осенью состоялось торжественное открытие завода «Арвалус» – дочернего предприятия австрийской компании «Бакальдрин», мирового производителя ингредиентов для хлебобулочных изделий.

Кроме того, у нас представлены итальянские, немецкие, корейские, узбекские, болгарские, турецкие инвесторы – достаточно широкая география.

**– Из чего следует, что бизнес развивается на одном языке... Столь раз-**

**ные страны по ментальности, но всех их устроили предлагаемые вами условия?**

– Бизнес действительно говорит на одном языке, что у нас, что за рубежом. Разница лишь в том, что иностранный инвестор опасается так называемых «страновых» рисков, по большей степени фантомных. Но, тем не менее, иностранные коллеги всерьез опасаются деприватизации, кардинальных изменений правил игры... В этом смысле мы эти риски снимаем. Как? Например, без промежуточных этапов типа аренды, передавая землю сразу в собственность инвестору. Риск изменения законодательства нивелирует закон об ОЭЗ, гарантирующий неизменность требований на 10 лет...

Выгодное месторасположение, налоговые и таможенные льготы, аутсорсинг, консалтинг и многое другое – далеко не полный перечень предлагаемых нами бонусов.

Кто участвует в создании завода? Это, безусловно, хозяин бизнеса, топ-менеджеры и остальные сотрудники. Для каждой группы фактических акционеров проекта, для каждой группы заинтересованных лиц мы продумали свои бонусы работы в нашей ОЭЗ.

Бонусы для собственников – сниженные риски, возможность не отвлекать ресурсы от основного бизнеса. Для менеджеров – мы экономим их время и даем возможность принимать решения, не тратя много времени на изучение темы. Для тех, кто трудится в ОЭЗ, мы предлагаем недорогие, но высокоэстетического качества дома, рассчитанные на достойный уровень жизни. К жилым домам «прилагаются» – детский сад, школа, пансионат, спа-отель, гостиница – наша

«Территория счастья».

**– Насколько уникальны для иностранных инвесторов такие условия?**

– «Ступино Квадрат» является примером комплексного подхода по созданию промышленной и социальной инфраструктуры, а также по системной интеграции мер государственной поддержки. Мы предлагаем уникальный для России спектр услуг: от согласования с госорганами и строительства под ключ, обслуживания и охраны территории до поиска локальных поставщиков, помощи в расширении рынка сбыта, включая выход на зарубежные рынки, обучения персонала и консультаций по налоговым, правовым вопросам и мерам господдержки отечественных производителей. Наша задача – сделать так, чтобы резидент особой экономической зоны концентрировался на том, что он умеет делать хорошо – производстве продукции. А остальное мы готовы взять на себя.

Таким комплексом услуг иностранные инвесторы не избалованы. Нечто подобное есть в Турции, в Китае, но наша концепция – это не часто встречающийся опыт.

**– Каким будет ваш краткосрочный прогноз: сохранится ли интерес инвесторов к России в целом и к Московской области в частности?**

– Я ожидаю в ближайшее время очень большого притока иностранных инвестиций. Бизнес после периода некоторого затишья пришел к выводу, что никаких кардинальных перемен и потрясений не предвидится, что ситуация стабилизируется. Думаю, особенно большой объем инвестиций дадут производители.

**Мария Башкирова**

# КОММЕНТАРИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

**Компания Digital textile** – российское предприятие, строительство на территории ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат» предприятия по нанесению печатных рисунков на любые виды текстиля. Производственные показатели – производство 650 тысяч погонных метров ткани в год. Заявленный объем инвестиций – 188,7 млн руб., количество создаваемых рабочих мест – 57.

**Маргарита Зыбина, руководитель юридического отдела LIMITED COMPANY «D-TEX»:**

«Проведя большую работу по поиску площадки для реализации нашего проекта, мы не просто так выбрали предложение «ОЭЗ «Ступино Квадрат». ОЭЗ предлагает не только столь привлекательные и важные для любого нового проекта льготы, такие как таможенные и налоговые, но и предоставляет возможность обеспечить предприятие всеми необходимыми энергоресурсами, что является первоочередным для производства. При этом стоит отметить наличие удобной транспортной инфраструктуры, что будет благоприятно влиять на развитие предприятия. Мы рассчитываем, что, следуя нашему примеру, на территорию ОЭЗ придут новые производственные предприятия».

**ООО «Арвалус»** – дочернее предприятие австрийского концерна backaldrin International Kornspitz GmbH, основанная в 1964 г., разрабатывает инновационные идеи изготовления хлеба и высококачественные индивидуальные ингредиенты для хлебопекарной отрасли во всем мире.

**Генеральный директор ООО «Арвалус» Харальд Деллер:**

«На решение стать резидентом данной ОЭЗ повлияло множество факторов. Прежде всего, для нас была важна уверенность в том, что ОЭЗ – это проект наивысшего уровня, которому оказывается оперативная и компетентная поддержка органами власти. Преимущества, которые предоставляет ОЭЗ, являются основой для производственно-экономических расчетов и положительной оценки проекта. Помимо этого, важно, чтобы у предприятия, разрабатывающего проект, был опыт, который позволит развивать ОЭЗ в будущем. При строительстве нашей производственной площадки в Ступино мы получили очень хороший опыт и в самое ближайшее время, благодаря нашему предприятию, сможем обеспечить данный регион множеством постоянных рабочих мест».

**ООО «МеСи»** – болгарское предприятие, планирует осуществить строительство на территории ОЭЗ мясоперерабатывающего комплекса по производству замороженных и охлажденных полуфабрикатов. Общий объем запланированных инвестиций – 180 000 000 рублей, количество пла-

нируемых к созданию рабочих мест – 40. Запуск предприятия планируется осуществить до конца 2018 года. Планируемый объем переработки мяса и выпуска полуфабрикатов – 30 – 40 тонн за смену.

**Генеральный директор Армен Симонян: «Основные причины выбора ОЭЗ «Ступино Квадрат»:**

– Наличие подведенных на территорию газо-, водо- и электроснабжения, а также водоотведения.

– Удобное расположение вблизи скоростной магистрали М-4, что дает воз-

можность организации поставок продукции автомобильным транспортом как в Москву и область, так и в центральные регионы РФ.

– Возможность закупок новейшего импортного оборудования без дополнительного удорожания.

– Льготные условия налогообложения.

– При экспорте продукции возможность использования импортного сырья без дополнительного удорожания на таможенную очистку и сложных таможенных процедур.





## SEZ STUPINO QUADRAT: UNIQUE CONDITIONS FOR FOREIGN INVESTORS

Russia is a land of contrasts. But often, thanks to the biased Western media, this contrast becomes an insurmountable obstacle to foreign investors in the way of implementing joint investment projects with Russian business. The managing partner of the SEZ Stupino Quadrat Ekaterina Evdokimova told Russian Business Guide what major decisions helped to build a constructive dialogue with foreign partners and contributed to strengthening business ties.

**– Mrs Evdokimova, the history of the SEZ Stupino Quadrat began only a short time ago, but it proved to be more than successful, despite fluctuating economic realities. What is the concept of your project?**

– The concept of the SEZ Stupino Quadrat is in creating optimal conditions for attracting foreign investors on its territory. Having at our disposal about a thousand hectares of industrial land, we, together with the MR Group, began to implement it in 2014. A special economic zone was created by the resolution of the Moscow region government in August 2015, in November of the same year, as the management company, we signed an agreement with the government of the Russian Federation on the management of the SEZ.

Today the industrial district includes four industrial parks and a special economic zone, a new residential district Novoye Stupino and a creative residence ART-RIVER. We received 17 investors: 8 foreign and 9 Russian. A factory for the production of tortillas by the Mexican company Sun of Mexico has already been built and put into operation. The grand opening of the Arvalus plant, a subsidiary of the Austrian company Bakaldrin, the global producer of ingredients for bakery products, took place in the autumn.

In addition, we have Italian, German, Korean, Uzbek, Bulgarian, Turkish investors – quite a wide geography.

**– It follows that business is speaking the same language... Such mentally different**

**countries, but are they all satisfied with the conditions provided by you?**

– Business really speaks the same language both in Russia and abroad. The only difference is that the foreign investor is afraid of so-called «country» risks, mostly phantom. But, nevertheless, foreign colleagues seriously fear renationalization, fundamental changes in the rules of the game... In this sense, we eliminate these risks. How? For example, we work without intermediate stages such as land lease, transferring the land immediately to the ownership of the investor. The risk of changes in the legislation is leveled by the law on SEZ, which guarantees the unchanged conditions for 10 years...

Favorable location, tax and customs benefits, outsourcing, consulting and much more are far from complete list of bonuses offered by us.

Who participates in the creation of a plant? This is certainly the business owner, top managers and other employees. For each group of actual shareholders of the project, for each group of interested parties, we thought over our bonuses of work in the SEZ.

Bonuses for owners are reduced risks, the ability not to divert resources from the core business. For managers – we save their time and give the opportunity to make decisions without spending a lot of time studying the topic. For those who work in the SEZ – we offer inexpensive but high aesthetic quality houses, designed for a decent standard of living. A kindergarten, school, boarding house, spa hotel, hotel – our «Territory of Happiness» – is

«attached» to the residential area.

**– How unique are such conditions for foreign investors?**

– Stupino Quadrat is an example of an integrated approach to the creation of industrial and social infrastructure, as well as the systematic integration of government support measures. We offer a unique range of services for Russia: from coordination with state authorities and turnkey construction, maintenance and protection of the territory to the search for local suppliers, assistance in expanding the sales market, including entering foreign markets, training staff and consulting on tax, legal and state support measures for domestic producers. Our task is to make sure that the resident of the special economic zone concentrates on what it knows how to do well – production. And we are ready to take the rest.

Foreign investors are not pampered with such a complex of services. There is something similar in Turkey and China, but our concept is not a common experience.

**– What is your short-term forecast: will the interest of investors to Russia in general and to the Moscow region in particular persist?**

– I expect a very significant inflow of foreign investment in the near future. After a period of some calm business came to the conclusion that there won't any drastic changes and shocks, that the situation is stabilizing. I think a particularly large amount of investment will come from producers.

**Maria Bashkirova**

# COMMENTS OF FOREIGN INVESTORS

The company Digital textile is a Russian enterprise, the construction of an enterprise for applying printed images to any kinds of textiles in the territory of the SEZ IPT Stupino Quadrat. Production indicators are 650 thousand linear meters of fabric per year. The declared volume of investments is 188.7 million rubles, the number of jobs created is 57.

**Margarita Zybina, Head of Legal Department at LIMITED COMPANY «D-TEX»:**

«Having done a great work of finding a site for the implementation of our project, we did not just choose the proposal of the SEZ Stupino Quadrat. The SEZ offers not only benefits that are so attractive and important for any new project, such as customs and tax, but it also gives an opportunity to provide the company with all the necessary energy resources, which is a priority for production. It should be noted that there is a convenient transport infrastructure, which will favorably influence the development of the enterprise. We expect that, following our example, new production enterprises will enter the territory of the SEZ.»

**Arvalus LLC**, a subsidiary of the Austrian concern Backaldrin International Kornspitz GmbH, founded in 1964, develops innovative ideas for bread making and high-quality individual ingredients for the bakery industry all over the world.

**Harald Deller, CEO of Arvalus LLC:**

«Many factors influenced the decision to become a resident of this SEZ. First of all, it was the confidence that the SEZ is a project of the highest level, which is provided with prompt and competent support by the authorities. The advantages provided by the SEZ are the basis for production and economic calculations and a positive evaluation of the project. In addition, it is important that the company developing the project has experience that will allow developing the SEZ in the future. When constructing our production site in Stupino, we got a very good experience and in the very near future, thanks to our company, we will be able to provide this region with a lot of permanent jobs.»

**MeSi LLC** is a Bulgarian enterprise, which plans to build a meat processing complex for the production of frozen and refrigerated semi-finished products on the territory of the SEZ. The total volume of planned investments is 180,000,000 rubles, the number of jobs planned for creation is 40. The enterprise is to be launched before the end of 2018. The planned volume of meat processing and the production of semi-finished products is 30-40 tons per shift.

**Armen Simonyan, CEO:**

«The main reasons for choosing the industrial park Stupino Quadrat:

- Presence of gas, water and electricity supply, as well as water disposal, which are brought to the territory of the IP.

- Convenient location of the IP near the high-speed highway M-4, which makes it possible to organize the delivery of goods by road to and from Moscow and the region, and to the central regions of the Russian Federation.

- Possibility of purchasing the newest imported equipment without additional appreciation.

- Preferential taxation conditions.

- When exporting products, there is the possibility of using imported raw materials without additional appreciation for customs clearance and complex customs procedures.



# «DEGA-НОГИНСК» – лидер среди индустриальных парков Московской области

Сегодня для открытия нового серьезного производства не обязательно тратить длительное время на поиск необходимой территории, годами заниматься отлаживанием инфраструктуры, обеспечением ее электроэнергией, не надо даже глубоко погружаться в административно-правовое управление понравившегося участка земли – за вас это все сделают новые индустриальные площадки. Речь идет об индустриальном парке «DEGA-Ногинск», а если быть точнее, единственном негосударственном индустриальном парке в Московской области, обладающим такими размерами, масштабом и представленными резидентами!

Один из крупнейших индустриальных парков Подмосквья в частности и страны в целом «DEGA-Ногинск» в прошлом году отметил свое 11-летие. Парк располагается на территории 256 гектар, в настоящий момент в нем функционирует более 35 производственных компаний, в том числе Oriflame, Meffert, Bayer, RotoFrank; ритейл-парк в со-

ставе LeroyMerlin, O'key и Norauto. Общее количество созданных рабочих мест свыше 6 000, а объем привлеченных инвестиций на сегодняшний день составляет более 1,4 млрд евро.

В самом сердце индустриального парка находится специальный кластер «АЛЛЕГРА» с промышленными площадками для размещения предприятий малого бизнеса в Московской области – это новый проект DEGAGROUP. Для небольших и средних предприятий «АЛЛЕГРА» предлагает производственно-офисные помещения различной площади и назначения. В индустриальном кластере «АЛЛЕГРА» имеются абсолютно все инженерные коммуникации, безлимитное подключение электроэнергии, развитая инфраструктура и отличная логистика, даже возможно обустройство дебаркадера для приема грузовых автомобилей. Производственные помещения промышленного парка могут быть оборудованы с учетом профиля предприятия-клиента, и «АЛЛЕГРА» гарантирует полную адаптацию производственных

помещений под нужды резидентов. Офисные помещения также оптимально конфигурируются по количеству персонала. Территория имеет ограждение и круглосуточную охрану. Главной особенностью являются привлекательные, доступные цены, возможна аренда земельных участков с производственными помещениями и финансовый лизинг.

Кроме того, на территории индустриального парка «DEGA-Ногинск» регулярно вводятся в эксплуатацию новые объекты. Недавним резидентом парка стала сербская компания «Фармалакт», которая планирует открытие в Ногинском индустриальном парке завод по производству детских сухих молочных смесей, чая и печенья в первом квартале 2018 года. Также в Ногинск пришла компания Scania Servis – крупнейший официальный дилер шведского автомобилестроительного концерна Scania CV AB в России. Компания входит в тройку крупнейших мировых производителей тяжелого грузового транспорта.

Все чаще в сторону Подмосквья смотрят инвесторы из Германии, Австрии, Южной Ко-







реи, Китая и Японии. В частности, известная немецкая компания Wilo – мировой производитель насосного оборудования для систем отопления, вентиляции, кондиционирования – недавно открыла новое производство в России, в индустриальном парке «DEGA-Ногинск». Это значимое событие для России в целом и Подмосковья в частности – очень ощутимая немецкая инвестиция за последние 5 лет. На территории площадью 5,5 га размещено производство (8,5 тыс. кв. м), логистический центр (7 тыс. кв. м), административно-офисное здание (6,11 тыс. кв. м). Кроме этого, на заводе будут созданы: крупнейший в Европе испытательный центр для тестирования

насосов с глубиной бассейна до 12 м, учебный центр для российских проектировщиков и инженеров, сервисный центр для обслуживания водоканалов, теплоэлектростанция, предприятия коммунально-бытового хозяйства.

Кроме того, индустриальный парк «DEGA-Ногинск» вошел в тройку лидеров индустриальных площадок региона по версии аналитического центра «Эксперт» (рейтинг индустриальных парков и особых экономических зон был опубликован в номере 27 (1036) журнала «Эксперт» от 3 июля 2017 года). В рейтинге приняли участие 76 действующих индустриальных парков и ОЭЗ промышленного типа из разных регионов

России, соответствующих Национальному стандарту (по оценке Ассоциации индустриальных парков), с участком не менее 40 га для гринфилд-проектов и не менее 50 тыс. кв. м для браунфилд-проектов. По результатам рейтинга местоположение парка «DEGA-Ногинск» признано наиболее благоприятным (4,12 балла) среди промышленных площадок региона, принявших участие в исследовании.

**Анна Букринская,**  
заместитель генерального  
директора по стратегическому  
развитию сети индустриальных  
парков Dega Development



# DEGA-NOGINSK – the leader among industrial parks of the Moscow region

Today, it is not necessary to spend a lot of time searching for the needed territory, working out the infrastructure for years, providing it with electricity, you do not even have to go deep into the administrative and legal management of the site you like – it will be done by new industrial sites. We are talking about the industrial park DEGA-Noginsk, or to be more precise, the only non-governmental industrial park in the Moscow region, which has such size, scale and residents!

One of the largest industrial parks of the Moscow region in particular and of the country as a whole DEGA-Noginsk this year celebrated its 11th anniversary. The park is located on the territory of 256 hectares, currently it has more than 35 production companies, including Oriflame, Meffert, Bayer, Roto Frank; a retail park consists of Leroy Merlin, O'key and Norauto. The total number of created jobs is over 6,000, and the volume of attracted investments to date is

more than 1.4 billion euros.

In the heart of the industrial park there is a special cluster ALLEGRA with industrial sites for placing small businesses in the Moscow region – this is a new project of DEGA GROUP. ALLEGRA offers production and office premises of various sizes and purposes for small and medium-sized enterprises. The industrial cluster ALLEGRA has absolutely all engineering communications, unlimited connection to electricity, developed infrastructure and excellent logistics, it is even possible to equip a loading dock for reception of trucks. Industrial premises of the park can be equipped taking into account the activity of the client's enterprise, and ALLEGRA guarantees full adaptation of production facilities to the needs of residents. Office space can be also optimally configured basing on the number of employees. The territory has a fence and round the clock security. The main feature is attractive, affordable prices, it is possible to lease land with

production facilities and financial leasing.

In addition, new facilities are regularly commissioned in the territory of the industrial park DEGA-Noginsk. Recently the Serbian company Pharnalact, which plans to open a factory for the production of children's dry milk formulas, tea and biscuits by the end of the year in Noginsk industrial park, has become a resident of the park. Also the company Scania Servis – the largest official dealer of the Swedish automotive concern Scania CV AB in Russia came in Noginsk. The company is one of the three largest world producers of heavy trucks.

Investors from Germany, Austria, South Korea, China and Japan are increasingly looking to the Moscow region. In particular, the well-known German company Wilo, a worldwide manufacturer of pumping equipment for heating, ventilation and air-conditioning systems, has recently opened a new production facility in Russia, in the industrial park DEGA-





Noginsk. This is a significant event for Russia in general and the Moscow region in particular – a very considerable German investment in the last 5 years. The territory of 5.5 hectares includes production (8.5 thousand sq. m.), a logistics center (7 thousand sq. m.) and an office building (6.11 thousand sq. m.). In addition, the plant will involve the Europe's largest center for testing pumps with a pool of up to 12 m depth, a training center for Russian designers and engineers, a center for servicing water utilities, a heat and power station and utilities.

Moreover, according to the analytical center Expert (the rating of industrial parks and special economic zones was published in issue 27 (1036) of the magazine Expert from July 3, 2017), the industrial park DEGA-Noginsk ranked among the top three industrial sites of the region. The rating included 76 active industrial parks and SEZs of industrial-type from different regions of Russia, which correspond to the National Standard (by estimate of the Association of Industrial Parks), with a territory of at least 40 hectares for greenfield

projects and at least 50,000 square meters for brownfield projects. According to the rating results, the location of the park DEGA-Noginsk was recognized as the most favorable (4,12 points) among the industrial sites of the region that took part in the study.

**Anna Bukrinskaya,**  
**Deputy General Director**  
**for the strategic development of the**  
**industrial park network**  
**Dega Development**



# СОЧЕТАЯ ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ежедневно в России десятки миллионов людей пользуются разными видами общественного транспорта. Автобусы, троллейбусы, электрички и метро стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Основным производителем ключевых компонентов транспортной отрасли является компания ООО «Хюбнер ООО». Головное предприятие компании «Хюбнер» располагается в Германии, традиции немецкого производства с его точностью и надежностью передаются и дочерним предприятиям, распространенным по всему миру. Среди них и российское производство ООО «Хюбнер ООО», которое расположилось в Ногинском районе.

**Об особенностях развития предприятия в России мы узнали у генерального директора компании Сергея Абрамова.**

**- Сергей Юрьевич, было время, когда в нашу страну привозили списанные немецкие автобусы, которые, по мнению управлявших ими водителей, были надёжнее, чем наши новые. Времена меняются. Но и в новых транспортных средствах – и на автодорогах, и на дорогах железных – есть, скажем так, «немецкая составляющая», в том числе компоненты, изготовленные ООО «Хюбнер ООО». Что именно выпускает ваше предприятие?**

- Российское предприятие «ХЮБНЕР ООО» создано в 2003 году для производства компонент для общественного и железнодорожного пассажирского транспорта, главным образом для транспортных машиностроительных предприятий России и стран бывшего СССР.

Наша основная продукция – так называемые «гармошки» для городского транспорта (автобусы, троллейбусы, трамваи), а также межвагонные переходы поездов метро, электричек и пассажирских поездов. Без этих современных транспортных средств уже невозможно представить улицы городов, станции метро и железнодорожные магистрали, как невозможно представить вместительный и комфортабельный транспорт без продукции нашей компании.

Главная работа производства сосредоточена на создании так называемых вагонных и автобусных переходов. На сегодняшний день мы предоставляем качественно новый продукт, который принципиально отличается от стандартного образа, накрепко засевшего в сознании пассажиров. Люди, регулярно пользующиеся общественным транспортом, наверное, ещё помнят, как переход из одного вагона поезда в другой превращался порой в неприятное приключение. Необходимо выйти из вагона в тамбур, с большим усилием открыть дверь, попасть в узкий переход и пройти через него, претерпевая ужасные неудобства. Это могло быть ко всему прочему и опасно, так как велика вероятность просто



упасть и покалечиться. Мы делаем переходы, отвечающие всем требованиям безопасности и комфорта. Усовершенствованные переходы представляют собой удобную конструкцию, обеспечивающую свободное передвижение пассажиров, а также тепло- и звукоизоляцию.

В условиях нарастающего глобализма многонациональные производственные компании представлены в самых разных точках земного шара, и группа «Хюбнер» объединяет производства, находящиеся в России, Китае, Индии, Бразилии, Германии, США, Франции, Швеции, Малайзии и др., обеспечивая запросы более 85% мирового рынка, а в России – более 95%.

**- Ваше предприятие находится в Ногинском районе Подмосковья. Насколько тесно связано оно с Германией, с головной компанией? И чем именно – технологиями, оборудованием, сырьём, комплектующими? И насколько велик и важен вклад российский? Ведь насколько известно, среди продукции вашего предприятия не только дублирование зарубежных образцов, но и новые разработки, выполненные российскими инженерами?**

- В продолжение разговора, мы, конечно же, связаны с Германией, но не только. У нас тесное сотрудничество также с предприятиями стран, перечисленных выше.

Чем мы связаны? Аналогичным оборудованием и, соответственно, технологиями. Связаны применяемыми материалами и компонентами, схожей продукцией, что позволяет нам экспортировать и свою продукцию. Иногда отдельные проекты, реализованные совместно нашей компанией и сотрудниками, например, в Германии, становятся прототипами для их дальнейшего производства в группе за пределами России.

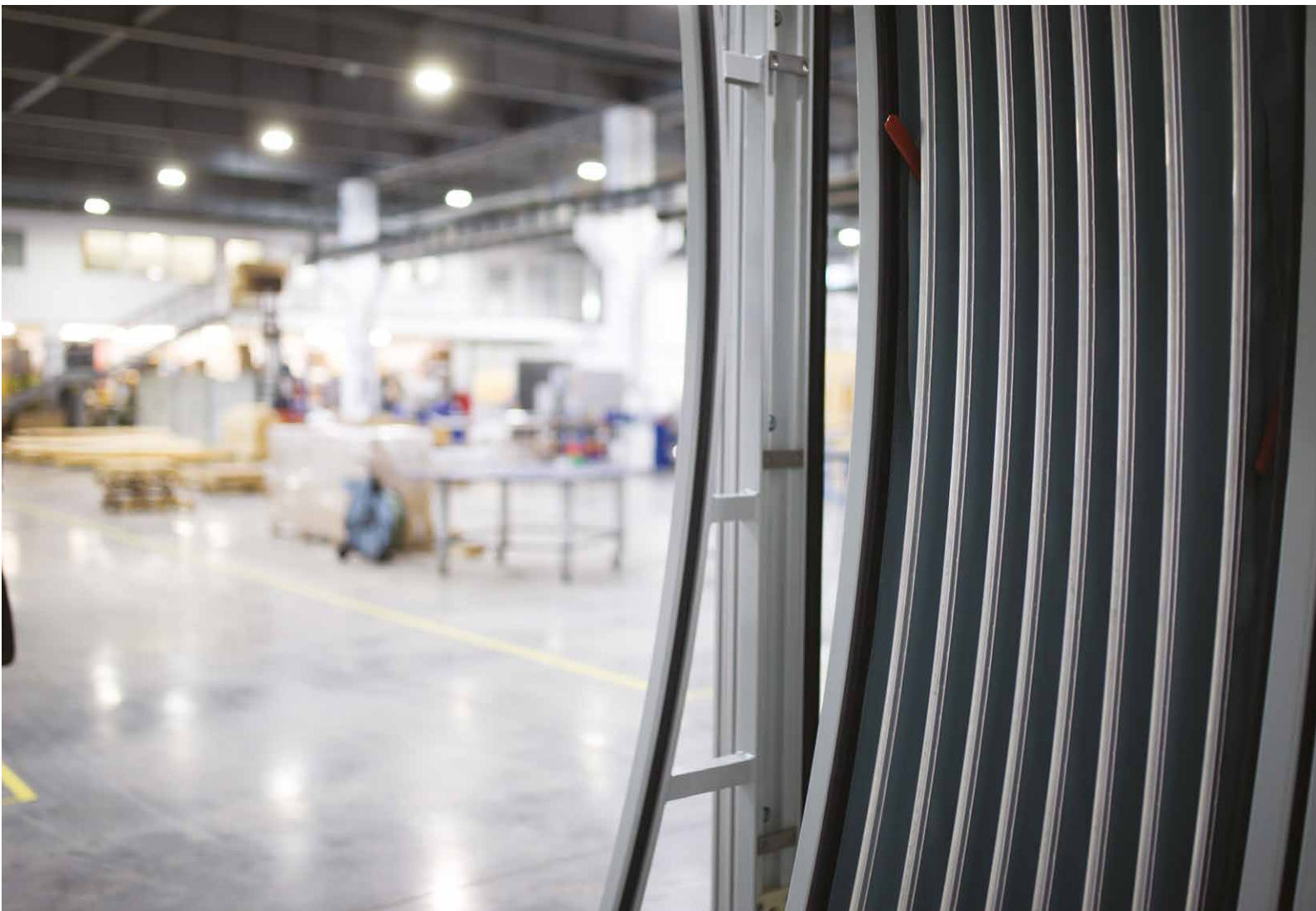
**- «Мировой опыт и отечественные технологии» - их сочетание делает продукцию компании востребованной на отечественном рынке. А что касается других государств – есть ли уже примеры спроса продукции вашего предприятия, разработок отечественных инженеров в зарубежных странах. В той же Германии?**

- Конечно, в первую очередь продукцией и услугами нашей компании пользуются такие крупные предприятия России и в том числе Подмосковья, как Ликинский автобусный и Демиховский машиностроительный заводы, Метровагонмаш, расположенный в Мытищах, и ПК «Транспортные системы». Важнейшими заказчиками для нас являются Тверской машиностроительный завод и расположенное в Свердловской области предприятие «Уральские локомотивы».

Что касается экспорта, то произведённые нами в России «гармошки» установлены на автобусах, выпускаемых в Польше (VOLVO), ЮАР (MAN), в Европе (Van HOOOL). Есть и модифицированные или адаптированные совместные решения по отдельным проектам, например, защитные стенки поездов метро, появившиеся впервые в России в качестве препятствия «зацеперам», теперь широко применяются и в Европе.

**- Подытоживая, можно сказать, что продукция вашего предприятия – это отечественная продукция, хотя и выпускается под брендом известной немецкой фирмы?**

- Бесспорно, поскольку, как модно теперь говорить, локализовано, а я предпочитаю говорить «организовано производство», в котором заняты исключительно российские сотрудники, не только самих продуктов по разнообразным проектам, но нами или нашими российскими партнёрами, и отдельных компонент, и полуфабрикатов, используемых для такого производства. И доля используемых нами в производстве российских компонент и материалов растёт. Высокое качество, надёжность и прекрасные эксплуатационные характеристики выпускаемой нами продукции и позволяет уверенно поддерживать известный бренд.



# COMBINING EUROPEAN EXPERIENCE AND DOMESTIC TECHNOLOGIES

Every day in Russia tens of millions of people use different types of public transport. Buses, trolleybuses, electric trains and metro became an integral part of our everyday life. The main producer of key components of the transport industry is the company Hübner OOO. The head company of the company Hübner is located in Germany, the traditions of German production with its accuracy and reliability are transferred to subsidiaries, spread all over the world. Among them is the Russian production of Hübner OOO, which is located in the Noginsk district.

**We learned from the CEO of the company Sergey Abramov about the peculiarities of the development of the enterprise in Russia.**

**– Mr Abramov, there was a time when German decommissioned buses were brought to our country, which, in the opinion of drivers who ran them, were more reliable than our new ones. Times change. But in new vehicles – both on the roads and on the railways there are, let's say, the «German component», including parts manufactured by Hübner OOO. What exactly does the enterprise that you run release?**

– The Russian enterprise Hübner OOO was established in 2003 with the aim of producing components for public and railway passenger transport, mainly for transport engineering enterprises of Russia and the countries of the former USSR.

Our main products are the so-called «accordions» for urban transport (buses, trolleybuses, trams), as well as inter-car walkways of metro trains, electric trains and passenger trains. It is already impossible to imagine streets of cities, metro stations and railroads without these modern vehicles, as it is impossible to imagine a spacious and comfortable transport without the products of our company.

The main work of production is focused on the creation of so-called wagon and bus walkways. Today we provide a brand-new product, which is fundamentally different from the standard image, firmly seated in the minds of passengers. People who regularly use public transport, probably still remember how the walkway from one train car to another turned sometimes into an unpleasant adventure. It was necessary to get out of the car into the vestibule, to open the door with great effort, get into the narrow passage and pass through it, undergoing terrible inconveniences. Moreover it could be dangerous, since there is a great chance to just fall down and



cripple. We make walkways that meet all the safety and comfort requirements. Improved solutions have a convenient design that provides free movement of passengers, as well as heat and sound insulation.

In the context of growing globalism, multinational manufacturing companies are represented in various parts of the globe, and the Group HUBNER unites the production facilities located in Russia, China, India, Brazil, Germany, the USA, France, Sweden, Malaysia, etc., satisfying more than

85% of the world market's demand, and more than 95% of needs in Russia.

**- Your company is located in the Noginsk district of the Moscow region. How closely is it connected with Germany, with the parent company? And what exactly connects them: technologies, equipment, raw materials, components? What is the importance of the Russian contribution to the business? After all, as far as is known, among the products of your enterprise**

**there are not only duplicates of foreign models, but also new developments made by Russian engineers?**

- In continuation of our discussion, I would like to note that we are, of course, connected with Germany, but not only with it. We also have close cooperation with the enterprises of the countries listed above.

What connects us? This is similar equipment and, accordingly, technologies. We are connected by the materials and components used, similar products, which allow us to export our products. Sometimes individual projects implemented jointly by our company and colleagues, for example, in Germany, become prototypes for their further production in the Group outside of Russia.

**- «World experience and domestic technologies» - their combination makes the company's products in demand on the domestic market. And as for other states - are there any examples of the demand for products of your enterprise, for developments of Russian engineers in foreign countries. In the same Germany?**

- Of course, first of all, the products and services of our company are used by such large enterprises in Russia and the Moscow region as Likino Bus and Demikhovsky Machine-Building Plants, Metrovagnmash located in Mytishchi, and the PK Transport Systems. The most important customers for us are the Tver Machine Building Plant located in the Sverdlovsk Region and Ural Locomotives.

As for exports, «accordions» manufactured by us in Russia are installed on buses manufactured in Poland (VOLVO), South Africa (MAN), in Europe (Van HOOB). There are modified or adapted joint decisions on individual projects, for example, protective walls for subway trains, which appeared for the first time in Russia as an obstacle for train surfers is now widely used in Europe.

**- Summarizing, we can say that the products of your enterprise are domestic products, although it is produced under the brand of a well-known German company?**

- Undoubtedly, as they say now, it is localized, but I prefer to say: «...production is organized», and it is the production of not only the products themselves for various projects, but, by us or our Russian partners, but also separate components or semi-finished products used for such production in which exclusively Russian employees are occupied. And the share of Russian components and materials used by us is growing. It is high quality, reliability and excellent performance characteristics of our products that allow us to confidently support a well-known brand.





## ЛОКАЛИЗАЦИЯ КАК ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЁРСТВО

21 декабря минувшего года в 16 км от МКАД города Москвы состоялось официальное открытие технопарка «Лидер». Этот современный промышленный комплекс создали с целью объединения разработчиков и производителей высокотехнологичного медицинского оборудования на одной площадке. Технопарк предлагает площади с инфраструктурой в аренду производителям, оказывает услуги контрактного производства, помогает локализовать производство «под ключ».

### ЗАЧЕМ НУЖНЫ ТЕХНОПАРКИ

СМИ много говорят об импортозамещении и даже выделили пять ключевых цитат президента об основных задачах курса. Одна из них - это увеличить долю российских медицинских изделий с сегодняшних 20% до 40% в 2020 году. Стране, где производство дремало долгие годы, важно обеспечить государственные и муниципальные медицинские учреждения оборудованием, произведённым в России. Поэтому отдельные виды медицинских изделий иностранного производства ограничены в допуске для государственных закупок.

Неизбежен передел рынка. Для иностранных компаний, реализующих свою продукцию на территории Российской Федерации, ключевым фактором успеха в этом переделе станет своевременная локализация части производственного процесса на территории РФ. Если не тянуть с решением, можно избежать возможных перебоев с реализацией продукции и получить конкурентное преимущество.

Локализация является не столько способом снижения себестоимости, сколько возможностью остаться на рынке поставок медицинских изделий для муниципальных и государственных нужд. Технопарки служат подготовленной площадкой с коммуникациями и инфраструктурой для размещения компаний-производителей и их быстрой адаптации.

### КАКИЕ ПРЕГРАДЫ СТОЯТ ПЕРЕД ИНОСТРАННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ НА ПУТИ ЛОКАЛИЗАЦИИ

### ПРОИЗВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

У компаний, локализующих своё производство в РФ, имеется своя специфика, и могут возникнуть сложности адаптации на новом месте. Этого опасаются зарубежные производители. Дополнительным бременем становится совершенно иной подход и порядок получения сертификатов на продукцию, а также ужесточённые требования к произведённому в России медицинскому оборудованию. Сложностью является и отсутствие опытных специалистов, способных комплексно решать вопросы организации локализованного производства для получения «российской прописки» своей продукции. Часто встречается неверная трактовка и расчёт авансированной доли, что серьёзно искажает истинную экономику проекта локализации. Что же делать при таких рисках?

Задачу по локализации иностранный производитель может взять на себя, но потребует много времени, чтобы изучить вопрос, получить необходимую документацию, найти и подготовить специалистов, синхронизировать бизнес-процессы. Или есть альтернатива?

### В ЧЁМ ПЛЮС СОТРУДНИЧЕСТВА С ТЕХНОПАРКОМ «ЛИДЕР» НА ПУТИ ЛОКАЛИЗАЦИИ

Привлечь российского партнёра – это более эффективное решение, ведь он имеет опыт выпуска российских медицинских

изделий с отработанными алгоритмами и проверенными ноу-хау.

Со сложностями иностранного производителя команда технопарка «Лидер» знакома не понаслышке и имеет успешный опыт локализации зарубежных компаний, занимающихся медицинским оборудованием. Специалистами технопарка пройден весь путь от начала и до конца, отработан и отточен алгоритм получения документации.

На данный момент в технопарке ведётся активная работа над созданием сервиса-консультанта, который поможет организовать, подготовить и запустить производственную деятельность компаний-резидентов. Специалисты технопарка научились максимально экономить время и средства клиентов при осуществлении полного цикла подготовки и запуска локализованного производства для иностранного партнёра.

Тем самым организация делает ещё один шаг на пути к главной цели – внести существенный вклад в улучшение инвестиционного климата России, создать плодотворную среду для компаний, организующих и локализующих производство в области медицинских технологий.

Промышленный технопарк «Лидер» имеет официальный статус и зарегистрирован в реестре ГИСИП ([www.gisip.ru](http://www.gisip.ru)). Он пользуется поддержкой Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства здравоохранения РФ, Росздравнадзора РФ и правительства Московской области. В



перспективе это открывает возможности для финансовых или налоговых преференций резидентам технопарка.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕХНОПАРКА «ЛИДЕР»

### Удобное расположение

Технопарк удобно расположен. Всего в 100 м от технопарка находится ж/д станция «Овражки» Казанского направления. Эта ж/д ветка пересекается и имеет удобную посадку с 4 линиями Московского метрополитена и с Московским Центральным Кольцом (МЦК), что позволяет сотрудникам оперативно без пробок добраться из любой точки Москвы. Технопарк расположен на окраине городского округа Люберцы с населением 180 000 человек, что обеспечивает дополнительным ресурсом высококвалифицированных сотрудников.

### Варианты сотрудничества

Технопарк работает в нескольких направлениях. Предоставляет в аренду производственные, складские и офисные помещения различной конфигурации.

При этом специалисты проектируют и подготавливают все типы помещений с гарантией соответствия требованиям ISO, включая планировку производственных помещений. Резиденты также могут получить доступ к специализированным испытательным боксам, чистым помещениям по стандарту ISO 5, аудиториям для обучения и встреч и другой инфраструктуре технопарка.

Немаловажным этапом является подготовка документов. Эту заботу команда техно-

парка забирает на себя: оказывает помощь в разработке технической документации, помогает в лицензировании производства, и регистрации медицинских изделий, а также сопровождает в других сопутствующих вопросах.

Комплексно оказывает услуги по локализации производства медицинских изделий для иностранных компаний в России. Также технопарк заинтересован в любых других видах взаимовыгодного сотрудничества, связанного с производством медицинской техники.

### Возможность получить всестороннюю информацию на этапе переговоров

Для потенциальных партнёров в технопарке организуют встречи и ознакомительные экскурсии по промышленной территории.

## КТО УЖЕ СТАЛ РЕЗИДЕНТОМ ТЕХНОПАРКА «ЛИДЕР»

Технопарк введён в эксплуатацию в сентябре 2016 года. Уже через 4 месяца сюда переехал первый резидент. Сейчас в нём занято 50% площадей. И это крупные высокотехнологичные компании:

ООО «ДжиИ Хэлскеа» (General Electric Healthcare – Джeneral Электрик Хэлскеа) – российское представительство подразделения мирового технологического лидера – американской корпорации «Дженерал Электрик». Специалистами компании совместно с АО «МТЛ» на территории технопарка налажен серийный выпуск линейки компьютерных томографов и аппаратов УЗИ.

АО «МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ Лтд» (АО «МТЛ») создано в 1997 году. В настоящее время компания является одним из ведущих отечественных разработчиков и производителей инновационного высокотехнологичного цифрового рентгеновского медицинского оборудования.

ООО «Научно-технический центр «МТ» (ООО «НТЦ-МТ») – это команда высокопрофессиональных специалистов: инженеров, конструкторов, программистов, обладающая уникальными компетенциями в разработке детекторов.

ООО «Лаборатория Инноваций МТ» (ООО «ЛИМТ») разрабатывает медицинские информационные системы различного назначения: региональные системы визуализации, обработки, хранения и передачи медицинских изображений и сопутствующей медицинской информации, автоматизированные рабочие станции врачей-диагностов, системы управления высокотехнологичным медицинским диагностическим оборудованием.

ООО «Фармстил» – российская компания разработчик и производитель современного моечно-дезинфекционного и стерилизационного оборудования европейского уровня.

**Адрес: 140030, Московская область, городской округ Люберцы, пос. Малаховка, Овражки, ул. Лесопитомник, д. 10/1.**  
**Телефон: +7 (495) 101-91-41.**  
**Эл.почта: info@tp-lider.ru**  
**Сайт: www.tp-lider.ru**



### Технопарк «Лидер» предлагает необходимую инфраструктуру и широкий спектр сопутствующих услуг:

- Высокоскоростной интернет;
- Удобные переговорные;
- Оборудованные аудитории;
- Пункт общественного питания;
- Зона отдыха и общения;
- Услуги научно-технического центра;
- Погрузо-разгрузочные услуги;
- Проектирование и отделка всех видов помещений;
- Помощь в лицензировании производства;
- Помощь в регистрации новых медицинских изделий;
- Обширная информационно-правовая поддержка;
- Регистрация российских медицинских изделий за 6-8 месяцев;
- Огороженная и круглосуточно охраняемая территория;
- Парковка для легковых автомобилей.
- Площадка для отстоя большегрузных автомобилей;
- Иные услуги, востребованные резидентами технопарка.



## LOCALIZATION AS A MUTUALLY BENEFICIAL PARTNERSHIP

On December 21 of the previous year the official opening of the industrial park Leader took place in 16 km from the Moscow Ring Road. This modern industrial complex was created with the goal of uniting developers and manufacturers of high-tech medical equipment on one site. This technopark offers areas with infrastructure for rent to producers, renders services of contract manufacturing, helps localize production on a «turn-key» basis.

### WHY DO WE NEED TECHNOPARKS

The media talk a lot about import substitution and even highlighted five key quotations of the President about the main tasks of the course. One of them is to increase the share of Russian medical products from today's 20% to 40% in 2020. In the country where production has been dormant for many years, it is important to provide state and municipal medical facilities with equipment manufactured in Russia. That is why certain types of medical products of foreign production are limited in admission for government procurement.

The redistribution of the market is inevitable. For foreign companies that sell their products on the territory of the Russian Federation, the key factor of success in this redistribution will be the timely localization of part of the production process in the territory of Russia. If you do not hold back on the decision, you can avoid possible disruptions with the sale of products and get a competitive advantage.

Localization is not so much a way of costs reduction as an opportunity to stay on the market of medical supplies for municipal and state needs. Technoparks serve as a prepared platform with communications and infrastructure for the placement of manufacturing companies and their rapid adaptation.

### WHAT OBSTACLES DO FOREIGN PRODUCERS FACE IN THE WAY OF PRODUCTION LOCALIZATION IN RUSSIA

Companies that localize their production in the Russian Federation have their own specifics, and there may be difficulties in adapting to

a new location. Foreign producers are afraid of it. An additional burden is the completely different approach and the procedure of obtaining certificates for products, as well as stricter requirements for medical equipment manufactured in Russia. The lack of experienced specialists capable of comprehensively solving the questions of organization of localized production for obtaining a «Russian registration» of their products is also a challenge. Often there is an incorrect interpretation and calculation of the ad valorem share, which seriously distorts the true economy of the localization project. What to do with such risks?

The foreign producer can take on the task of localization, but it will take a long time to study the issue, get the necessary documentation, find and train specialists, synchronize business processes. Or is there an alternative?

### WHAT IS THE ADVANTAGE OF COOPERATION WITH THE TECHNOPARK LEADER ON THE WAY TO LOCALIZATION?

Attracting a Russian partner is a more effective solution, because it has experience in producing Russian medical products with proven algorithms and reliable know-how.

The team of the technopark Leader is familiar with the difficulties of a foreign manufacturer and has a successful experience of localization of foreign companies engaged in medical equipment. Specialists of the technopark passed the whole way from the beginning to the end, the algorithm for obtaining documentation was perfected and refined. In addition, the staff monitors all engineering systems around the

clock and serves equipment on a timely basis.

At the moment the Technopark is actively working on the creation of a consulting service that will help organize, prepare and implement the production activities of resident companies. Employees of the technopark have learned to save the time and money of clients as much as possible while implementing a full cycle of preparation and launch of localized production for a foreign partner.

Thus the organization makes one more step on the way to the main goal – to make a significant contribution to improving the investment climate in Russia, to create a fruitful environment for companies that organize and localize production in the field of medical technologies.

The industrial technopark Leader has the official status and is listed in the register of technoparks GISIP ([www.gisip.ru](http://www.gisip.ru)). It has the endorsement and support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Ministry of Health of the Russian Federation, Roszdravnadzor of the Russian Federation, and the Government of the Moscow Region. In the future this opens up opportunities for financial or tax preferences for residents of the technopark

### ADVANTAGES OF THE TECHNOPARK LEADER

#### Convenient location

It is just 100 meters from the Technopark to the railway station «Ovrazhki» of the Kazan railway. This railway crosses and has a convenient transfer with 4 lines of the Moscow Metro and the Moscow Central Ring (MCC), which allows employees to quickly travel from anywhere in

Moscow avoiding traffic jams. The Technopark is located on the outskirts of the Lyubertsy district, with a population of 180,000 people, which provides an additional resource for highly qualified employees.

#### Options for cooperation

The technopark works in several areas. It leases production, storage and office premises of various configurations.

All types of facility design and construction, ensuring that the manufacturing and office spaces meets or exceeds ISO requirements, including production floor layout, specialized test bays, ISO 3 clean rooms, warehouse space, etc.

An important stage is the preparation of documents. The technopark team takes care of this task: it assists in the development of product specifications, assists in the licensing of production, conducts registration of medical products and accompanies other related issues.

The technopark complexly organizes and localizes the production of medical products for foreign companies in Russia. And it works in other areas related to localization.

#### Opportunity to receive comprehensive information at the stage of negotiations

Meetings and excursions around the industrial territory are organized for potential partners of the technopark.

#### WHO HAS ALREADY BECOME A RESIDENT OF THE TECHNOPARK LEADER

The technopark was commissioned in September 2016. The first resident moved here within 4 months. Now 50% of its area is occupied. And these are large high-tech companies:

GE Healthcare LLC (General Electric Healthcare) is the Russian representation of the division of the world technological leader – American corporation General Electric. Experts of the company together with JSC MTL have established a serial production of a line of computer tomographs and ultrasonography devices on the territory of the technopark.

Medical Technologies Ltd. JSC was established in 1997. At present, the company is one of the leading domestic developers and manufacturers of innovative high-tech digital X-ray medical equipment.

Scientific-Technical Center MT (STC-MT LLC) is a team of highly professional specialists: engineers, designers, programmers, possessing unique competencies in the development of detectors.

Laboratory of Innovations MT LLC (LIMT

LLC) develops medical information systems for various purposes: regional systems for visualization, processing, storage and transfer of medical images and related medical information, automated workstations for diagnostic doctors, control systems for high-tech medical diagnostic equipment.

Pharmsteel is a Russian manufacturing company specializing in the field of sterilization and disinfection. The company develops, produces and provides warranty service and modernization of sterilization, washing and disinfection equipment.

**140030, Moscow Oblast, Lyubertsy District, pos. Malakhovka, Ovrazhki, ul. Lesopitomnik, d. 10/1  
phone: +7 (495) 101-91-41  
e-mail: info@tp-lider.ru  
web-site: www.tp-lider.ru**



#### The technopark Leader offers the necessary infrastructure and a wide range of related services:

- High speed internet.
- Convenient meeting rooms.
- Equipped conference rooms.
- Café and Buffet Restaurant.
- Zone for rest and communication.
- Services of the R&D center.
- Loading and unloading services.
- Design and finishing of all types of premises.
- Assistance in licensing production.
- Assistance in the registration of new medical devices.
- Extensive information and legal support.
- Registration of Russian medical products in 6-8 months.
- Fenced and around the clock protected area.
- Parking for cars.
- A platform for heavy vehicles.
- Other services demanded by residents of the technopark.

# АРВАТО: МОБИЛЬНОСТЬ И УДОБСТВО

Arvato входит в число ведущих международных сервисных провайдеров широкого спектра аутсорсинговых услуг. Это дочерняя компания крупнейшего в Европе медиаконцерна Bertelsmann. В группу компаний Arvato входит 270 предприятий более чем в 40 странах мира. Наш разговор о сегодняшних буднях компании с Пёчке Михаэлем, генеральным директором ООО «Арвато Рус».



**- Г-н Пёчке, Arvato - компания с большой историей, в чем ваша особенность?**

- «Арвато» является крупнейшим в России поставщиком услуг в своем сегменте рынка. Мы отправляем около 70 млн единиц товаров в год и также пре-

доставляем услуги в сфере дистанционной торговли для жителей всей России, в т.ч. колл-центр, обработку и выполнение заказов, сделанных по интернету или иным дистанционным способом, хранение товаров заказчиков у нас на складе (одежда, обувь, электроника, бытовая техника, товары для

дома, косметика, парфюмерия), обработку платежей, программы лояльности, финансовые услуги и др.

Наша особенность состоит в том, что мы предоставляем индивидуальные пакеты услуг каждому заказчику и гарантируем высокое качество обслуживания.

**- Назовите основные этапы становления компании в России? Какие события непосредственно повлияли на развитие Arvato?**

- Компания «Арвато Рус» (прежнее название «Дистрибуционный центр Бертельсман») была основана в 1997 году, в прошлом году мы отметили 20-летний юбилей успешной работы в России. На сегодняшний день в компанию «Арвато» входят три фирмы. В 2000 году концерн Bertelsmann приобрел акции Ярославского полиграфкомбината (ЯПК) и в 2008 году стал единственным акционером ЯПК. В 2005 г. образуется компания ООО «Сонопресс» для производства CD, DVD-дисков и других носителей информации. К настоящему моменту все три компании входят в группу «Арвато» в концерне «Бертельсман».

На развитие «Арвато» влияли многие факторы, в том числе и трудности, которые нам пришлось преодолевать и которые нас закаляли. Самый сложный период начался в 1998 году. У нас всё отлично работало, и вдруг случился дефолт! Начался самый серьезный кризис России, всё рухнуло, курс рубля, инвестиции, ужасная инфляция... Западные компании одна за другой покидали Россию, и тогда перед нами встал вопрос, что делать? Но мы удержались на плаву, хотя на какое-то время объёмы производства резко упали. Это был нелегкий период и непростые решения. Но мы не теряли оптимизма и потихоньку вышли из кризиса, а с 2000 года набрали новых заказчиков. С тех пор происходит постоянный рост нашей компании, который продолжается и по сей день.

В 2015 г. в соответствии со стандартами концерна в целях повышения оперативности управления бизнесом было принято решение об объединении трёх компаний «Арвато» в ООО «Арвато Рус» в марте 2016 г.

**- Какие преимущества дает принадлежность компании к концерну**

**Bertelsmann?**

- Мы ощущаем себя членами одной большой и дружной семьи. На западе многие знают концерн Bertelsmann, и это уже имя, которое «работает на тебя». Принадлежность к этому имени позволяет нам уверенно смотреть в завтрашний день. С другой стороны, престиж компании требует от нас и много усилий, чтобы соответствовать высокому немецкому качеству ведения бизнеса.

**- Бизнес переживает непростое время, а востребованность ваших услуг напрямую зависит от процветания бизнеса партнеров. Как удается не просто оставаться на плаву, но и занимать лидирующие позиции?**

- Мы не работаем отдельно от заказчика, мы работаем вместе с ним. Часто ищем пути решения стоящих задач вместе и всегда находим их. Мы предлагаем заказчику попробовать тот или иной вариант, стараемся сделать все, чтобы повысить эффективность работы всех процессов и одновременно учимся сами. Идти в ногу со временем, быть проактивными, держать руку на пульсе, иметь команду профессионалов и высококвалифицированных сотрудников – это помогает нам успешно двигаться вперед.

**- В чем заключается уникальность вашего сервиса?**

- Мы делаем все то, что необходимо, и даже больше этого, чтобы клиенты наших заказчиков были счастливыми. И это всегда совместная работа, независимо от того, что заказчик хочет сделать сам, то есть «ин-хаус», а что мы должны взять на себя, на аутсорсинг. Мы очень мобильны и стараемся любые услуги и процессы выстроить максимально оптимально для бизнеса нашего партнера.

**- Для кого доступны ваши услуги?**

- В первую очередь, наши услуги доступны для тех, кто оценил для себя важность

и пользу аутсорсинга. Кроме этого, бизнес компании-заказчика должен предполагать довольно большие объемы, хотя были случаи, когда мы помогали новым компаниям строить бизнес с нуля, это были так называемые стартапы. Очень важно, что все наши заказчики соблюдают российские и мировые стандарты поведения бизнесов.

**- Какие сегменты электронной коммерции, вами обслуживаемые, растут быстрее всего и у кого есть перспективы?**

- На сегодняшний день доминирующие сегменты электронной коммерции — косметика, фэшн-индустрия, бытовая техника и электроника. Но мы также ожидаем роста в сферах спорта, продуктов питания, стройматериалов, товаров роскоши и декора для дома. Эти товарные группы растут быстрее и требуют специфических логистических решений, прежде всего, в силу специфики самого товара. Кроме того, они «вышли в онлайн» гораздо позже других. Недавние исследования российского рынка показывают, что онлайн-рынок растет гораздо быстрее, чем российская экономика. И количество онлайн-покупателей увеличивается также из-за большей доступности товаров, их низкой цены и простоты покупки, и в целом количество пользователей интернета растет с каждым днем.

Одна из новых областей нашей деятельности — b2c-услуги по товарам медицинского назначения. Так называемый подход прямо к пациенту (Direct-to-patient) становится все более распространенным. Вскоре мы начнем отправлять изделия известного производителя медицинских изделий. Это высокотехнологичные продукты, и это еще один новый этап в нашем развитии, поскольку специфика работы с данным товаром очень отличается.

**- Назовите ваши конкурентные преимущества.**

- Мы обеспечиваем высокий уровень качества предоставляемых сервисов, что зафиксировано в SLA и KPI, предлагаем комплексность решений и возможность применения самого передового опыта и наработок наших коллег из других стран. Наши текущие и даже бывшие клиенты всегда готовы рекомендовать нас. Мы руководствуемся и соблюдаем политику комплаенс, кодекс поведения и кодекс поставщиков.

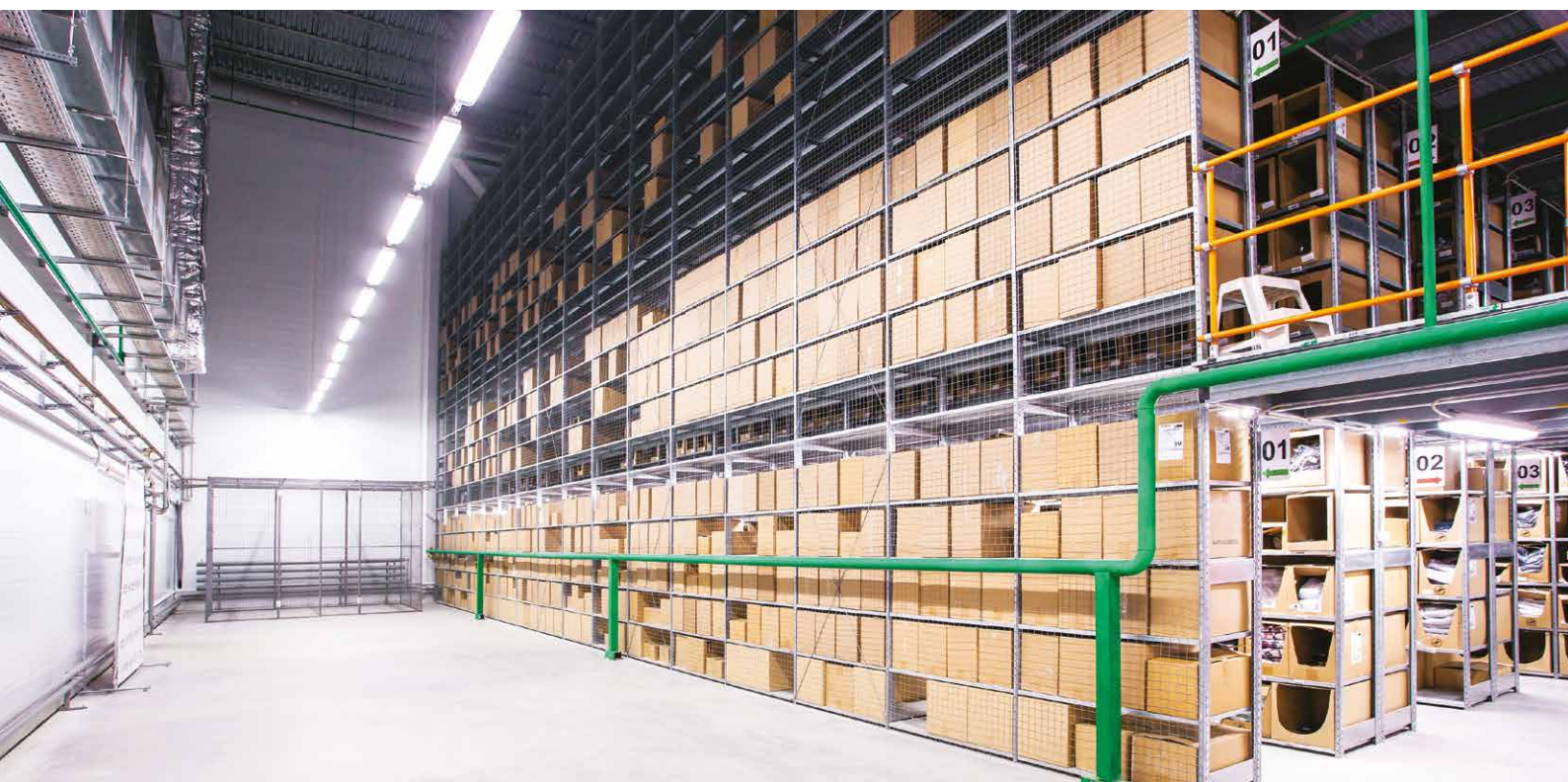
**- Кто ваши клиенты?**

- Наши заказчики – это крупные мировые компании, в основном европейские и американские. «Арвато Рус» имеет богатый опыт сотрудничества с компаниями таких сегментов, как косметика и парфюмерия, одежда и обувь, электроника и бытовая техника, банковское оборудование.

Успешность любого бизнеса – это способность улучшить своё положение на рынке, для этого нужно обладать актуальной информацией, знаниями, активами и т.д. Высокое качество услуг и приемлемая цена – это золотая середина, на которую ориентированы многие потребители при выборе товара. Мы предлагаем услуги, которые смогли бы удовлетворить вкус самых разных категорий покупателей.

**- И в заключение: существуют ли у вас какие-то уникальные услуги для электронной коммерции?**

- Можно сказать, что все наши услуги уникальны. Мы работаем в одной связке с нашими заказчиками, сотрудничаем с ними и стараемся для каждого из них разработать особенный, персональный пакет услуг. Гибкость и индивидуальные решения – это характерные признаки сервиса «Арвато Рус». Суть наших совместных с заказчиками усилий – творческий подход и ориентация на конечного потребителя.



# ARVATO:

## FLEXIBILITY AND CONVENIENCE

Arvato is one of the leading international service providers of a wide range of outsourcing services. It is a division of Europe's largest media concern Bertelsmann. The group of companies Arvato includes 270 enterprises in more than 40 countries. This is our conversation about today's everyday life of the company with **Michael Poetschke**, CEO of Arvato Rus, LLC.



**– Mr Poetschke, Arvato is a company with a long history, what is your distinguishing feature?**

– Arvato is Russia's largest service provider in its market segment. We ship about 70 million pieces and also provide services in the field of distance trade for residents of Russia, including call center, processing and execution of orders made via the Internet or other remote means, storage of customer's goods in our warehouse (clothes, shoes, electronics, household appliances, household goods, cosmetics, perfumes), payment processing, loyalty programs, financial services, etc.

Our feature is that we provide individual packages of services to each customer and guarantee high quality of service.

**– What are the main stages of the formation of the company in Russia? What events directly influenced the development of Arvato?**

– The company Arvato Rus (formerly called Distribution Center Bertelsmann) was founded in 1997, last year we celebrated the 20th anniversary of successful work in Russia. Today Arvato includes three companies. In 2000, the concern Bertelsmann acquired shares of Yaroslavl Printing Plant (YPP) and in 2008 became the sole shareholder of YPP. In 2005, Sonopress LLC was established to produce CDs, DVDs and other media storage. Now all three companies are members of the Arvato Group in the Bertelsmann concern.

The development of Arvato was influenced by many factors, including the difficulties that we had to overcome, and which tempered us. The most difficult period began in 1998. Everything worked perfectly, and suddenly a default happened! The most serious crisis in Russia began, everything collapsed, the ruble rate, investments, terrible inflation... Western companies left Russia one by one, and then the question arose: what

to do? But we stayed afloat, although the volume of production fell sharply for a while. It was a difficult period and difficult decisions. But we did not lose optimism and slowly emerged from the crisis, and since 2000 we have found new customers. Since then, our company has been growing steadily, and it continues to this day.

In 2015, in accordance with the standards of the concern, in March 2016 the three Arvato companies merged into Arvato Rus LLC in order to increase the efficiency of business management.

**– What are the advantages of being a division of the company Bertelsmann?**

– We feel ourselves as the members of a one big and united family. In the west many know the concern Bertelsmann, and this is the name that «works for you». Belonging to this name allows us to be confident in tomorrow. On the other hand, the prestige of the company requires us a lot of effort

to meet the high level of German quality of doing business.

**– Business is going through a difficult time, and the demand for your services directly depends on the prosperity of partners' business. How is it possible not only to stay afloat, but also to occupy a leading position?**

– We do not work separately from customers, we work together with them. Often we are looking for ways to solve the tasks together, and we always find them. We offer the customer different variants, we try to do everything to increase the efficiency of all processes, and at the same time we develop ourselves. To keep up with the times, be proactive, have a finger on the pulse, have a team of professionals and highly qualified employees – this helps us to move forward successfully.

**– Why your service is unique?**

– We do all that is necessary, and even more so that the clients of our customers were happy. And this is always a joint work, regardless of what customers want to do themselves, that is, «in-house», and what we must take on, to «outsource». We are very flexible and try to build any services and processes as optimally as possible for the business of our partner.

**– For whom are your services available?**

– First of all, our services are available to those who appreciate the importance and benefits of outsourcing. In addition, the business of the customer company should assume rather large volumes, although there have been cases when we helped new

companies build businesses from scratch, these were the so-called start-ups. It is very important that all our customers comply with Russian and world standards of business conduct.

**– Which segments of e-commerce that you serve are growing at the highest pace and what segments has prospects?**

– Today the dominant segments of e-commerce are cosmetics, the fashion industry, household appliances and electronics. But we also expect growth in sports, food, construction materials, luxury goods and home decor. These commodity groups grow faster and require specific logistics solutions, primarily due to the peculiarities of the product itself. In addition, they «went online» much later than others. Recent studies of the Russian market show that the online market is growing much faster than the Russian economy. And the number of online buyers is also increasing due to greater availability of goods, their low price and ease of purchase, and in general the number of Internet users is growing every day.

One of the new areas of our activity is b2c-services for medical products. The so-called direct-to-patient approach is becoming more common. Soon we will start shipping products of a well-known manufacturer of medical products. These are high-tech products, and this is another new stage in our development, since the features of working with this product are very different.

**– What are your competitive advantages?**

– We provide a high level of quality of

services provided, which is fixed in SLA and KPI, we offer integrated solutions and the possibility of applying the most advanced experience and achievements of our colleagues from other countries. Our current and even former customers are always ready to recommend us. We follow and adhere to the Compliance Policy, the Code of Conduct and the Supplier Code.

**– Who are your customers?**

– Our customers are large international companies, mostly European and American. Arvato Rus has rich experience of cooperation with companies of such segments as cosmetics and perfumery, clothing and footwear, electronics and household appliances, banking equipment.

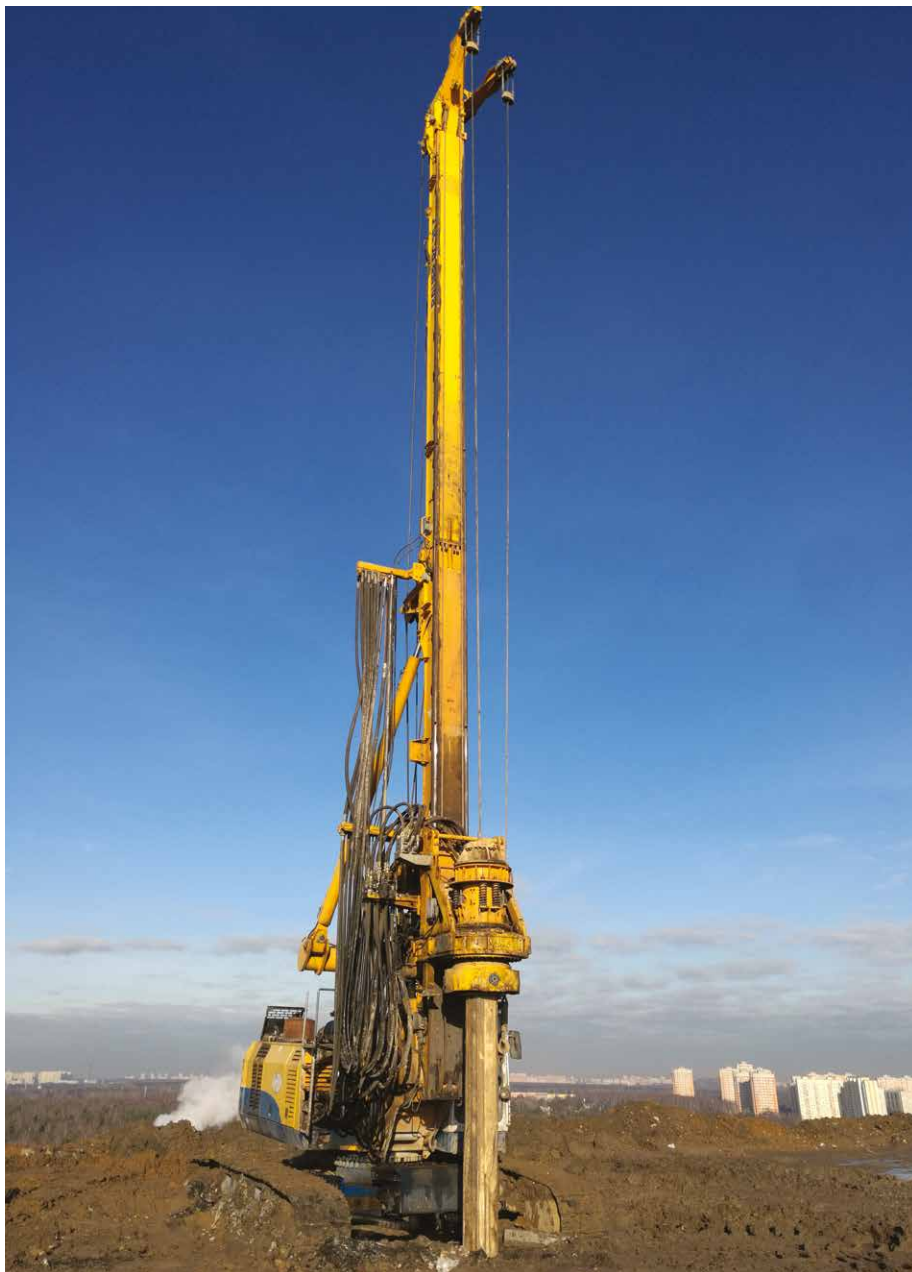
The success of any business is the ability to improve its position in the market, for this you need to have up-to-date information, knowledge, assets, etc. High quality of services and reasonable prices are the golden mean, which many consumers are oriented by when they choose a product. We offer services that could satisfy the demand of different categories of customers.

**– And in conclusion: do you have any unique services for e-commerce?**

We can say that all our services are unique. We work in a union with our customers, cooperate with them and try to develop for each of them a special, personal package of services. Flexibility and individual solutions are characteristic features of the Arvato Rus service. The essence of our joint efforts with customers is a creative approach and focus on the end user.



# ОЛИВЕР КАЙЗЕР: «ЭКОЛОГИЯ НЕ МОЖЕТ ЖДАТЬ ОКОНЧАНИЯ САНКЦИЙ»



Проблема полигонов ТБО остро стоит по всей стране. Россия еще только делает свои первые шаги по переработке мусора. Свои технологии и опыт в этом направлении предлагают и зарубежные партнеры. О том, как это происходит на примере Московской области, нам рассказал генеральный директор компании «ЭКОКОМ», занимающейся проектированием и строительством современных инженерных сооружений для экологически безопасных полигонов ТБО, господин Оливер Кайзер.

**- Господин Оливер, с чего начиналась деятельность компании «ЭКОКОМ» в России?**

- Учредителем дочерней компании «ЭКОКОМ» в России является австрийская фирма, которая была основана в 1991 году и с самого начала занималась технологиями уничтожения, обезвреживания и утилизации отходов. В 2005 г. было принято решение развивать совместную деятельность для снижения выбросов парниковых газов в рамках механизма международных инвестиционных проектов, также известен как Киотский протокол. В течение 4 лет мы готовили совместные российско-австрийские проекты по сбору, обезвреживанию и утилизации свалочного газа. К сожалению, эти проекты не были осуществлены по разным причинам. И мы приняли решение самостоятельно от государственных органов реализовать хоть часть из задуманного. С 2010 года проектируем, строим и эксплуатируем системы по сбору, обезвреживанию и утилизации свалочного газа и очистке фильтрата (сточных вод из полигонов).

**- Расскажите подробнее о тех технологиях, которые вы уже применяете в России.**

- Наш основной проект – это системы сбора и утилизации свалочного газа, который на 50% состоит из метана. Это очень сильный парниковый газ, который в 25 раз сильнее влияет на потепление земли, чем углекислый газ. Смысл проекта заключается в том, что мы собираем свалочный газ, обезвреживаем его в высокотемпературном факеле, где он преобразовывается в более безопасный углекислый газ. Более того, такая технология не только преобразует свалочный газ, но и убирает неприятный запах, уничтожает вредные примеси. Тем самым достигается экологическая выгода. Эти проекты были высоко оценены в Австрийской Республике. Многие страны, применяя эту технологию годами, стали использовать вырабатываемую при горении энергию в других целях. И это реально. Даже после закрытия полигона в нем свалочный газ образуется десятилетиями. И его энергию можно использовать при производстве электричества, отапливать с его помощью помещения, теплицы. Плюс ко всему данные технологии повышают уровень образованности людей. Кто работает на мусорных полигонах сегодня?.. А с приходом высоких технологий, современного оборудования людям придется учиться, осваивать новое



оборудование, потребуются знания химии, инженерии, технические навыки. В общем, положительных эффектов у системы много, кроме сокращения вредных выбросов.

Не скажу, что наш проект двигался легко. Дело в иностранных инвестициях, механизм входа которых в страну совсем непрост. Да и сам проект на первоначальном этапе подразумевает сплошные вложения, без прибыли. Мы же все платим только за вывоз и захоронение мусора, а никак не за стройку на полигоне, не за сжигание газа. И в 2014 году один полигон все-таки решился на это – полигон Тимохово. Директор полигона решил, что они должны быть впереди всех, и принял такое решение. Мы сделали им проект по сбору и обезвреживанию свалочного газа, который в дальнейшем продолжили обслуживать. Проект успешно функционирует и сегодня.

С приходом на должность министра экологии и природопользования Московской области Александра Борисовича Когана ситуацию стали понимать и рассматривать под другим углом. Стало понятно: того тарифа, что получают полигоны, не хватает на приобретение техники и оборудования. И тогда в Минэкологии Московской области придумали инвестиционную надбавку. И это стало ключевым решением. Можно сказать, что Подмосковье в этом вопросе стало пионером в России.

Подытоживая, можно определить несколько этапов, способствовавших запуску нашего проекта, распространению систем утилизации свалочного газа. Первое – Киотский протокол, по которому Россия и Австрия будут вместе решать проблему за-

грязнения окружающей среды, продвигая подобные проекты по очищению полигонов ТБО. Второе – наша работа на полигоне Тимохово как первый успешный опыт. Третье – введение в Московской области инвестиционной надбавки для полигонов. И четвертое, что привело все вышеперечисленное в движение, – это обращение во время прямой линии жителей Балашихи к Президенту России Владимиру Путину о нестерпимой ситуации на полигоне Кучино. В результате чего свалка была на следующий же день закрыта.

#### - И туда пришли вы...

- Справедливости ради надо сказать, что в 2004, 2005 и в 2006 годах на полигоне Кучино уже были иностранные представители: англичане, немцы, которые предлагали систему утилизации газа в рамках все того же Киотского протокола. Но, как я уже говорил, с той системой финансирования ничего не получилось. Два года назад на полигон приглашали и нас. Но руководство полигона Кучино решиться на строительство системы утилизации газа так и не смогло.

#### - Что вы сделали на полигоне Кучино сегодня? Какие работы произведены?

- Мы применяем отработанные западные строительные технологии. Изобретать велосипед не потребовалось. Сейчас идет активная дегазация, когда через вертикальные скважины собирается газ из тела полигона. Система работает так: свалочный газ при помощи компрессорной станции откачивается и по сети горизонтальных трубопроводов подается на высокотемпературную факельную установку, которая при температуре выше 1000 градусов его обезвреживает, т.е. производится термическая

очистка. Данная технология не раз доказывала свою высокую эффективность. Она позволяет обезвреживать свалочный газ на 99,9%, минимизируя содержание вредных примесей. Пока на данном этапе нас не интересует энергетическая составляющая, которую, в принципе, можно извлечь из газа, а интересует достижение максимальной экологической эффективности.

#### - После закрытия полигона Кучино запах, кажется, только усилился...

- Через месяц после закрытия полигона, действительно, начался шквал жалоб на нетерпимый запах. Но это было логично в то время. После закрытия полигона необходимо было срочно принимать меры по обеспечению его пожарной безопасности. И поэтому администрация Балашихи приняла на тот момент единственное правильное решение: они заключили договор с подрядчиком, который засыпал свалку грунтом, тем самым прекращая доступ кислорода к телу полигона. Следовательно, процесс выработки метана стал увеличиваться, и его выход на поверхность тоже стал расти. Минэкологии Московской области обратились к нам за советом. Мы проконсультировали их, что еще до начала рекультивации уже можно установить систему дегазации. В режиме ЧС решение было принято быстро, и с нами заключили договор о строительстве такой системы. Темп был взят большой. Мы за полтора месяца создали на полигоне Кучино систему, состоящую из 55 скважин, которые в состоянии откачивать одновременно 2,5 тысячи кубометров свалочного газа в час. Это оказалось возможным благодаря оперативной и слаженной работе всех сотрудников



Министерства экологии и природопользования Московской области, администрации городского округа Балашиха и, конечно же, наших сотрудников, которые готовы были, не жалея своего здоровья, работать круглосуточно без выходных.

**- Какой следующий шаг?**

- Нас спрашивали, не имеем ли мы желания принять участие в дальнейшей рекультивации полигона. Мы такое желание озвучили. На данный момент предварительное решение о нашем участии получено в Минэкологии Московской области. Но окончательное решение должно быть за федеральным министерством.

**- А рекультивация и дегазация не будут мешать друг другу?**

- Любая рекультивация предусматривает систему сбора газа. В нашем случае она уже есть. И создана таким образом, что ее можно выводить из работы не всю сразу, а частично, хоть по одной скважине. Система очень гибкая. В том месте, где будет происходить перемещение земельных масс, там скважина будет отключаться, но вся система работу не остановит. Конечно, предстоит вскрытие полигона, без этого обойтись нельзя. Есть риск, что будет временно и

локально усиливаться и запах. Но у нас есть испытанная система применения биологических технологий, которые будут убирать его. Это натуральные реагенты – побочные продукты переработки цитрусовых, у которых есть, как известно любой хозяйке, способность связывать запахи.

Понятно, что 30 млн тонн отходов отвезти некуда и экономически это невыгодно. Сегодня полигон Кучино похож на крутую пирамиду. При рекультивации она станет более пологой – некое плато с тремя пиками наверху. Сверху полигон будет накрыт герметичным слоем, расширится система сбора газа до 112 скважин, установится система сбора фильтрата, будет создана дренажная система. Таким образом, полигон превратится в экологически безопасный объект. 70% работ, материалов и оборудования российского происхождения, то есть сделано в России. Только высокотехнологичное оборудование пока все импортное. Но это тоже, на мой взгляд, вопрос времени. Сейчас, когда такие системы получают распространение в России, появится спрос, наладится и российское производство.

**- Какие перспективы вы видите для своей компании в России?**

- Время экологических технологий наступило и в России. Мы бы хотели принимать участие в создании мусороперерабатывающих заводов, преобразования отходов в полезную энергию. Ваша страна потихоньку набирает темп в этом направлении, поэтому и перспективы для «ЭКОКОМ» здесь неплохие.

**- Как на вас отразились санкции?**

- Мы ощутили на себе, в первую очередь, нестабильный курс рубля. Его колебания, неважно в какую сторону, отразились на стоимости оборудования. Второе – это конкуренция. Да, мы слышали от недобросовестных конкурентов в свой адрес, что здесь не место австрийской компании. Нас спасло то, что наша предыдущая работа была видна, она качественная. Да и отношения между Австрией и Россией всегда были особенными и хорошими. Но мы члены Евросоюза и не следовать санкциям наше правительство просто не могло. Хотя я вижу, что при любой возможности они ищут путь эти санкции в отношении России не исполнять. А любая компания должна жить и развиваться, тем более что экология и природа не могут ждать, пока санкции закончатся.



# OLIVER KAISER:

## «ECOLOGY CANNOT WAIT FOR THE END OF SANCTIONS»



The problem of solid waste landfills is acute throughout the country. Russia is still only taking its first steps in recycling garbage. Their technologies and experience in this area are provided by foreign partners. CEO of the company ECOCOM, engaged in the design and construction of modern engineering facilities for environmentally friendly solid

waste landfills, Mr Oliver Kaiser, told us how this work happens in the Moscow region.

**– Mr Oliver, where did the activity of ECOCOM start in Russia?**

– The founder of the subsidiary company ECOCOM in Russia is an Austrian company, which was founded in 1991 and from the very beginning was engaged in the technologies

of utilization, neutralization and recycling of waste. In 2005, it was decided to develop joint activities to reduce greenhouse gas emissions within the framework of the mechanism of international investment projects, also known as the Kyoto Protocol. For 4 years we have been preparing joint Russian-Austrian projects for the collection, neutralization and utilization of landfill gas. Unfortunately, these projects were not implemented for various reasons. And we made a decision to realize at least part of what was planned independently from the state bodies. Since 2010, we design, build and operate systems for the collection, neutralization and disposal of landfill gas, and for the purification of the filtrate (waste water from landfills).

**– Tell me more about the technologies that you already use in Russia.**

– Our main project is the system for collecting and utilizing of landfill gas, which is 50% methane. It is a very strong greenhouse gas, which affects the warming of the earth 25 times more than carbon dioxide. The essence of the project is that we collect landfill gas, neutralize it in a high-temperature flare, where it is converted to safer carbon dioxide. Moreover, this technology not only converts landfill gas, but also removes the unpleasant odor, destroys harmful impurities. Thus, an environmental benefit is achieved. These projects were highly appreciated in the Austrian Republic. Many countries, applying this technology for years, began to use the energy generated by combustion for other purposes. And this is real. Even after a landfill is closed, landfill gas is formed there for decades. And its energy can be used in the production of electricity, heating of premises, greenhouses. In addition, these technologies increase the level of education of people. Who works in garbage dumps today?.. And with the advent of high technologies, modern equipment, people will have to learn, master new equipment, knowledge of chemistry, engineering, and technical skills will be required. In general, the system has many positive effects, in addition to reducing harmful emissions.

I will not say that our project developed easily. The point is in foreign investment, the mechanism of its entry into the country is not simple. And the project itself at the initial stage implies continuous investments

without profit. We all pay only for the removal and disposal of garbage, and not for the construction site on the landfill, not for combustion of gas. And in 2014, one landfill still decided on this – the landfill Timokhovo. The director of the site decided that they should be ahead of everyone, and took this decision. We made a project for the collection and neutralization of landfill gas, which later continued to be serviced. The project is still functioning today.

With the arrival of Aleksandr Borisovich Kogan as the Minister of Ecology and Environmental Management of the Moscow Region, the situation began to be understood and considered from a different angle. It became clear: the tariff that landfills receive is not enough to purchase machinery and equipment. And then in the Ministry of Ecology of the Moscow region came up with an investment allowance. And this became a key decision. We can say that the Moscow region in this issue has become a pioneer in Russia.

Summarizing, it is possible to identify several stages that contributed to the launch of our project, the distribution of landfill gas utilization systems. The first is the Kyoto Protocol, according to which Russia and Austria decided to jointly solve the problem of environmental pollution, promoting similar projects for cleaning solid waste landfills. The second is our work at the Timohovo landfill as the first successful experience. The third is the introduction in the Moscow region of an investment allowance for landfills. And the fourth thing that led all of the above into the movement is an appeal during the direct line of Balashikha residents to President Vladimir Putin on the intolerable

situation at the Kuchino landfill. As a result, the dump was closed the next day.

**– And there you came...**

– In fairness it must be said that in 2004, 2005 and 2006, foreign representatives already visited the Kuchino landfill: British and Germans, who offered a system for gas utilization within the framework of the same Kyoto Protocol. But, as I said, nothing happened with that system of financing. Two years ago, we were also invited to the site. But the leadership of the landfill Kuchino could not decide to build a gas utilization system.

**– What did you do at the Kuchino landfill for today? What kind of work was done?**

– We apply well-proven western construction technologies. It was not necessary to invent a bicycle. Now there is an active degassing, when through the vertical wells gas is collected from the body of the landfill. The system works as follows: the landfill gas is pumped out with the help of a compressor station and fed through a network of horizontal pipelines to a high-temperature flare unit that, at temperatures above 1000 degrees, neutralizes it, thermal cleaning is carried out. This technology has repeatedly proved its high efficiency. It allows neutralizing landfill gas by 99.9%, thus minimizing the content of harmful impurities. So far, at this stage, we are not interested in the energy component, which, in principle, can be extracted from gas, but we focus on achieving maximum environmental efficiency.

**– After the closure of the Kuchino site, the smell seems to have only intensified...**

– A month after the closure of the landfill,

indeed, a barrage of complaints about the unbearable smell began. But it was logical at that time. After the closure of the landfill, it was urgent to take measures to ensure its fire safety. And so the administration of Balashikha took the only right decision at that time: they made a found a contractor, who buried the landfill with soil, thereby limiting the access of oxygen to the body of the landfill. Consequently, the process of methane production began to increase, and its output to the surface also started to grow. The Ministry of Ecology of the Moscow Region applied to us for advice. We advised them that it is already possible to install a degassing system before reclamation begins. In the emergency situation, the decision was made quickly, and we signed an agreement on the construction of such a system. The pace was taken great. In a month and a half we created a system consisting of 55 wells at the Kuchino site, which are able to pump 2.5 thousand cubic meters of landfill gas per hour at the same time. This was possible due to the prompt and harmonious work of all the staff of the Ministry of Ecology and Environmental Management of the Moscow Region, the administration of the Balashikha City District, and of course our employees who were ready to work 24 hours a day, seven days a week, without sparing their health.

**– What is the next step?**

– We were asked if we had any desire to take part in the further reclamation of the landfill. We have voiced this desire. At the moment, a preliminary decision on our participation was received in the Ministry of



Ecology of the Moscow Region. But the final decision should be for the federal ministry.

**– And will reclamation and degassing interfere with each other?**

– Any reclamation provides a gas collection system. In our case, it already exists. And it is created in such a way that it can be taken out of work not all at once, but in part, even though one well. The system is very flexible. In the place where the land masses will be moved, the well will be shut down, but the whole system will not stop the work. Of course, it is necessary to open the landfill, without this you cannot work. There is a risk that the smell will temporarily and locally increase. But we have a proven system of applying biological technologies that will clean it up. This is natural reagents – by-products of citrus processing, which have, as every hostess knows, the ability to bind odors.

It is clear that there is nowhere to take 30 million tons of waste and economically it is unprofitable. Today, the Kuchino landfill looks like a steep pyramid. After reclamation it will become more flat - a plateau with three peaks at the top. The landfill will be covered with a sealed layer, the gas collecting system will expand to 112 wells, a filtrate collection system will be installed, and a drainage system will be created. Thus, the landfill will turn into an environmentally safe facility. 70% of works, materials and equipment are of Russian origin, which is made in Russia. Only high-tech equipment is imported. But this is also, in my opinion, a matter of time. Now, when such systems are distributed in Russia, there will be demand, and Russian production will improve.

**– What prospects do you see for your company in Russia?**

– Time for environmental technologies has come in Russia. We would like to take part in creating waste-processing plants, transforming waste into useful energy. Russia is slowly gaining momentum in this direction, so the prospects for ECOCOM are not bad here.

**– How did the sanctions affect you?**

– We felt, first of all, an unstable ruble rate. Its fluctuations, no matter in which direction, affected the cost of equipment. The second is competition. Yes, we heard from unscrupulous competitors that here is not a place of the Austrian company. We were saved by the fact that our previous work was visible, it is qualitative. And the relations between Austria and Russia have always been special and good. But we are the members of the European Union and our government simply could not avoid following the sanctions. Although I see that at every opportunity they are looking for a way to not enforce these sanctions against Russia. And any company should live and develop, especially because ecology and nature cannot wait until sanctions end.





## «НЕМЕЦКИЕ ТЕХНОЛОГИИ – ЭТО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, СТРОГИЙ ПОРЯДОК И ДИСЦИПЛИНА»

«Заброшены дома, разбиты трактора, как будто здесь война была ещё вчера» - эти строки из песни группы «Несчастный случай» больше не актуальны для Никифоровского района Тамбовской области. Здесь больше не растут на заброшенных полях деревья, да и у местных жителей всё меньше причин для того, чтобы задумываться о переезде в город. Такой поворот «лицом к деревне» стал возможен во многом благодаря немецкому бизнесмену Райнеру Брау, основавшему в Тамбовской области ООО «Брахросагро» - предприятие, основная специализация которого выращивание зерновых, технических и других сельскохозяйственных культур. **Наш собеседник - управляющий компанией Михаил Данилкин.**

**- Михаил Николаевич, «Брахросагро» - это немецкие инвестиции в российскую землю, в самом прямом значении этого слова. С чего начиналась компания, и каких успехов уже смогла добиться со дня основания?**

- Господин Райнер Брау приехал в Тамбовскую область с желанием инвестировать в сельское хозяйство восемь лет назад. Когда он начал покупать и брать в аренду наши земли, мало кто верил, что из этого что-то может получиться: земли к тому времени были давно заброшены, на них росли не только сорняки, но уже даже и деревья – береза, ива... Сегодня «Брахросагро» - развитое передовое хозяйство, у которого 8600 га земли, а из трёх тысяч гектар, приобретенных в соседнем Со-

сновском районе, полторы тысячи уже обработано, остальные планируют полностью освоить в ближайшие два с половиной года.

Урожайность зерновых составила 56 центнеров с гектара, подсолнечника мы убираем от 25 до 30 центнеров, а урожайность кукурузы, которая у нас тоже возделывается, – 100 центнеров с гектара. Это очень неплохой результат.

Хозяйство в своем развитии не останавливается. Уже построен и действует элеватор на 45 тысяч тонн, в перспективе – строительство мельницы производительностью 120 тонн муки в сутки, проект которой уже разработан, и в наступившем году мы приступаем к строительству. Также уже практически готов проект пекарни, в которой хлеб будут выпекать по немецкой технологии, 25

тонн в сутки. Специалистов, которые будут работать на этом производстве, мы уже готовим.

Помимо этого в нашем хозяйстве мы занимаемся выращиванием птицы – гусей, уток - и разведением рыбы в садках. Это направление хорошо себя у нас зарекомендовало: рыба чувствует себя прекрасно, мы оставили её в зиму, работают аэраторы... В дальнейшем планируем перейти на разведение осетровых пород.

**- Значит «не хлебом единым»... Планы, прямо скажем, грандиозные...**

- Но при этом - реально выполнимые!

**- Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом инвестиционном проекте: сколько средств уже вложено в хозяйство?**

- На сегодняшний день в производство, в то, чтобы все это поднять, вложено около 650 млн рублей. Инвестиционное предложение касалось не только этого направления, господин Райнер Брах предлагал создать ещё и предприятие по выпуску фильтрующих элементов. Этот проект пока в перспективе, мы обсуждали его с Алексеем Михайловичем Плахотниковым, главой города Котовска, где создана территория опережающего развития, предоставляющая налоговые льготы, в том числе и на федеральном уровне. Он нас очень хорошо принял, так что думаем о том, как начать развивать это направление.

**- Ваше хозяйство расположено, скажем так, на не самых лучших, не самых удобных землях. Для чего такой риск? Были ли другие варианты?**

- Когда этот проект начал реализовываться, я работал главой Никифоровского района и думал так же: «Зачем берутся такие болотистые места?» Но оказалось, что если брать в перспективе, если учитывать экологию, динамику климатических изменений, то выясняется, что засушливых периодов становится больше, чем дождливых. Это сказывается и на нашем урожае. Именно поэтому мы сеем позже других, а убираем - вместе со всеми. У нас влаги хватает, она у нас просто в избытке, а на сегодня запас воды - это один из важнейших факторов для получения хорошего каче-

ственного зерна, которое мы там и выращиваем.

**- Новый инвестор для любой территории - это всегда новые возможности, новые рабочие места, а ещё - социальные проекты...**

- Если бы не было этих инвестиций, то, возможно, не было бы уже и такого населенного пункта, как село Старое Сабурово. Там просто всё уже зарастало, а последние дедушки и бабушки, которые там оставались, доживали свой век, потому что выехать оттуда не могли. Говорить о том, что сегодня это - развивающееся село, может быть, ещё и рано, но тот факт, что у Старого Сабурова появилась перспектива, не оспоришь. Сейчас там работают 64 человека. Полтора года назад, когда я пришёл, было 45. Есть там уже не только пенсионеры, но и дети. Впрочем, работают у нас и жители близлежащих сел. Но дефицит рабочих кадров ощущается. Особенно у нас не хватает механизаторов высококвалифицированных, широкого профиля, способных работать на иностранных тракторах, таких как «Джон Дир», «Нью-Холланд». Условия у нас, я считаю, привлекательные: бесплатное питание, стабильный оклад; тем, кто приезжает на работу на своем транспорте, оплачиваем бензин - три тысячи, есть отпускные и премиальные в конце года - три оклада. Можно получить беспроцентный кредит в пределах ста тысяч рублей.

**- Так к вам и из города потянутся... Зарплата, как, наверное, и объём работ, зимой и летом отличаются?**

- К зиме кроме отпуска накапливаются дни за летнюю переработку - практически у каждого рабочего набирается под два месяца. Мы делим пополам январь и февраль - два месяца, когда они уходят в отпуска, потому что зимой ещё и ремонт техники идёт, мы готовимся к посевной и к уборочной компаниям. Мастерская у нас отапливаемая, даже комбайн туда заходит, поэтому проблем с ремонтом никаких. Но, конечно, если у комбайнеров летом зарплата до 200 тысяч в месяц доходила, а механизатор на вспашке получал 70-80 тысяч, то зимой - примерно 15 тысяч рублей. Но никаких вынужденных отпусков для рабочих у нас не было никогда.

**- Сказывается ли на работе компании её немецкое происхождение?**

- Нет, на рынке мы чувствуем себя так же, как и все остальные. Рынок был и остается рынком: один продает - другой покупает. Сегодня очень много индивидуальных предпринимателей, которые просто регистрируются и продают зерно. Я считаю, что это неправильно. В Советском Союзе такой предприниматель назывался спекулянтом. Нужны крупные холдинги, компании, которые будут скупать зерно, хранить его, переправлять на экспорт или же на внутренний рынок для того, чтобы зерна хватило





нам на целый год, чтобы население наше хорошо питалось. К этому всё равно вернёмся, именно с такими мы уже и сейчас работаем.

**- Отличаются ли российские сельскохозяйственные технологии от немецких?**

- Да, главные немецкие технологии – это очень строгий порядок и очень строгая дисциплина. Это заставляет человека задумываться, потому что если человек дисциплину нарушил, он просто увольняется.

**- Отразились ли на вашей компании антироссийские санкции?**

- Можно сказать, что санкции помогли нам развиваться на внутреннем рынке. Но за последние два года зерно сильно упало в цене. Если пшеница 3 класса стоила 13,5 тысяч, то сегодня – 7 тысяч рублей; если 4 класс стоил у нас 11,500, то сегодня и за 6 тысяч не продашь. А про фураж и говорить не стоит. Горох стоил 22 тысячи, сегодня – 6. При этом я что-то не замечаю, чтобы в два раза подешевел хлеб. Если так подешевело зерно, почему с этим никто не хочет разобраться? Я бы согласился, чтобы хлеб сегодня стоил не 50 рублей за булку, а 25. Насколько подешевело зерно, настолько должен подешеветь хлеб. Но этого не происходит. Я не буду обвинять в получении громадной прибыли пека-

рей, мукомолов... Но есть в этой ситуации что-то неправильное. К тому же при таком положении вещей маленькие хозяйства, которые только-только начали развиваться, тоже могут «погаснуть». Потому что ГСМ не подешевели, средства защиты растений – не подешевели, удобрения – не подешевели. Все только дорожает. Кроме закупочных цен на зерно. Это в итоге приведёт к тому, что умрет часть тех хозяйств, которые начали становиться на ноги. Они просто не выдержат. Может, это умышленно кем-то делается? Для того чтобы убрать их и взять эти земли под себя. Но я считаю, что это неправильный подход.

**- Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность и дальнейшие перспективы Тамбовской области, да и России в целом?**

- Очень хорошо, что у нас сегодня созданы такие условия, что не только наши инвесторы вкладывают свои средства в развитие промышленности и сельского хозяйства, но и иностранным гражданам дали такую возможность. Это обязательно надо делать! Потому что, создав здесь, на территории России, на территории Тамбовской области, предприятие, выпуская какую-либо продукцию, никакой иностранный гражданин не увезет это всё к себе на родину. Даже если и земля будет у него в собственности. Здесь работают и

получают заработную плату наши люди. Здесь работает земля или то промышленное производство, которое на ней возвели. Это всё останется. Это всё нужно делать. Чем больше инвесторов удастся привлечь, тем лучше. Такие люди всегда есть, просто они не всегда знают о наших возможностях. Сегодня у нас рассматривается очень много инвестиционных площадок, на которых, как мы уже говорили, будет снижена налоговая ставка.

Если вернуться к теме санкций – европейцы их, может, и побаиваются. Не идут, не рискуют. Весь накопленный капитал оставляют в Европе, хотя там – я во многих странах был – нет у них такого дохода, который они получают здесь. Ведь инвестор не просто так деньги сюда вкладывает – поехал и подарил, нет! Ни один человек не вложит деньги, если он на этом не зарабатывает. Если видит перспективу, если надеется что-то получить от своих инвестиций, то вкладывает. Рискует, но вкладывает.

**- Получается, что Райнер Брах рисковать не боится?**

- У него есть намерение получить российское гражданство и переехать сюда, для того чтобы всё это развивать. На мой взгляд, это геройский поступок. Есть очень много идей, которые он хочет здесь воплотить, и я думаю, что у него все получится.





## «GERMAN TECHNOLOGIES ARE, ABOVE ALL, STRICT ORDER AND DISCIPLINE»

«The houses are abandoned, the tractors are broken, as if the war was still here yesterday» – these lines from the song of Neschastny Sluchai (a Russian rock band) are no longer relevant for the Nikiforovsky district of the Tambov region. There are no more trees growing in the abandoned fields, and local people have less reason to think about moving to the city. This turn «face to the village» was made possible largely thanks to the German businessman Reiner Brach, who founded in the Tambov region Brachrosagro OOO – an enterprise which main specialization is the cultivation of grain, technical and other crops. **Our interlocutor is the head of the company Mikhail Danilkin.**

**– Mr Danilkin, Brachrosagro is a German investment in Russian land, in the most direct sense of the word. How did the company start, and what successes has it managed to achieve since the day of its foundation?**

– Mr Reiner Brach came to the Tambov region with the desire to invest in agriculture eight years ago. When he started buying and renting our land, few believed that something could come of this: the land had long been abandoned, not only weeds, but even trees – birch and willow – grew on them... Today, Brachrosagro is a developed advanced farm with 8,600 hectares of land,

and of the three thousand hectares purchased in the neighboring Sosnovsky district, one and a half thousand have already been processed, the rest are planned to be fully developed in the next two and a half years.

The yield of grain was 56 centners per hectare, we harvest sunflower – from 25 to 30 centners, and the yield of corn, which we also cultivate, is 100 centners per hectare. This is a very good result.

The economy does not stop in its development. An elevator with capacity of 45 thousand tons has already been built and operates, in the future we plan the construction of a mill with the productivity

of 120 tons of flour per day, the project of which has already been developed, and in the coming year we are starting to build it. The bakery project, in which bread will be baked according to German technology in the amount of 25 tons per day, is also almost ready. We are already preparing experts who will work in this production.

In addition, in our farm we are engaged in growing poultry – geese, ducks; and the breeding of fish in cages. This direction has proved to be good for us: the fish feels fine, we left it in the winter, aerators work... In the future we plan to switch to breeding sturgeon.

**– Hence «not by bread alone»...**



### **Plans, frankly, are grandiose ...**

– But at the same time – really feasible!

### **– Please, tell us more about this investment project: how much money has been invested in the farm?**

– As of today, in order to raise all this production it was invested about 650 million rubles... The investment proposal concerned not only this direction, Mr Reiner Brach offered to create also an enterprise for the production of filter elements. This project is still in perspective, we discussed it with Alexey Mikhailovich Plahotnikov, the head of the city of Kotovsk, where the territory of advanced development is created, which provides tax benefits, including at the federal level. He welcomed us, so we are thinking how to start realizing this direction.

### **– Your company is located, let's say, on not the best, not the most convenient lands. Why such a risk? Were there other options?**

– When this project began to be implemented, I worked as the head of the Nikiforovsky district, and I also thought: «Why did they choose such swampy lands?» But it turned out that if we consider the

long term, taking into account the ecology, the dynamics of climate change, it turns out that there are more arid periods than rainy. This affects our crop. That's why we sow later than others, but we reap the harvest together with others. We have enough moisture, we have it in abundance, and today the water supply is one of the most important factors for obtaining good, quality grain, which we grow there.

### **– A new investor for any territory is always new opportunities, new jobs, and more – social projects...**

– If there were no such investments, then probably there would not have been such a settlement as the village of Staroe Saburovo. There, everything was already overgrown, and the last grandfathers and grandmothers who stayed there, lived out their time, because they could not leave. It may be early to say that today it is a developing village, but the fact that Staroe Saburov has a perspective does cannot be challenged. Now 64 people work there. A year and a half ago, when I arrived, there were 45. There are already not only pensioners, but also children. However, we have residents of nearby villages. But the shortage of

labor force is felt. Especially we do not have enough highly skilled, wide-profile machine operators capable of working on foreign tractors, such as John Deere, New Holland. We have, I believe, attractive conditions: free meals, a stable salary; those who come to work on their own transport we give three thousand rubles for gasoline, there are vacation and bonus at the end of the year – three salaries. You can get an interest-free loan within one hundred thousand rubles.

### **– So you can attract city residents... Salary and, probably, the amount of work, in winter and summer are different?**

– By the winter, apart from vacation, excessive working hours are accumulated for work in summer – practically every worker has it for two months. We divide January and February – two months, when they go on vacation, because in the winter we also repair equipment, we are preparing for the sowing and harvesting companies. The workshop is heated, even a harvester goes there, so there are no problems with the repair. But of course, if the combine harvesters had a salary of up to 200 thousand a month in the summer, and the mechanic

on plowing received 70-80 thousand, then in the winter it is about 15 thousand rubles. But we had never had any forced leave for the workers.

**– Is the work of the company influenced by its German origin?**

– No, in the market we feel the same as everyone else. The market was and remains the market: one sells – the other buys. Today, there are a lot of individual entrepreneurs who simply register and sell grain. I think this is wrong. In the Soviet Union, such an entrepreneur was called a speculator. We need large holdings, companies that will buy grain, store it, export it or sell it on the domestic market so that the grain will last us a whole year, so that our population will eat well. We will return to this anyway, it is with such we already work now.

**– Do Russian agricultural technologies differ from German ones?**

– Yes, the main German technologies are very strict order and very strict discipline. This makes a person think, because if a person violates discipline, he or she simply leaves.

**– Did anti-Russian sanctions affect your company?**

– We can say that the sanctions helped us to develop in the domestic market. But over the past two years the grain has sharply fallen in value. If the wheat of 3d class was worth 13,5 thousand, today it is 7 thousand rubles; if the 4th class had a price of 11,500, today you will not sell it even for 6 thousand. And

the forage is not worth talking about. Peas were worth 22 thousand, today – 6. At the same time, I do not notice that the price of bread fell twice. If the grain is that cheaper, why does not anyone want to understand this? I would agree if the price for a loaf of bread today was 25 rubles but not 50. If the grain became cheaper, the bread should be cheaper as well. But this does not happen. I will not blame bakers, millers for huge profits... But there is something wrong in this situation. In addition, in this situation, small farms that have just begun to develop can also «go out». Because fuel and lubricants, plant protection products, fertilizers have not fallen in price. Everything only becomes more expensive, but not the purchasing prices for grain. This, in the end, will lead to the fact that some of the farms that have started to get to their feet will die. They just cannot stand it. Maybe it is deliberately done by someone? Maybe it is done in order to remove them and take these lands under control. But I think this is a wrong approach.

**– What do you assess the investment attractiveness and future prospects of the Tambov region, and Russia in general?**

– It is very good that today we have created such conditions that not only our investors inject their money in the development of industry and agriculture, but foreigners were given such an opportunity. This must be done! Because, having created here, on

the territory of Russia, on the territory of the Tambov region, an enterprise, producing some products, no foreign citizen will take this all to his homeland. Even if the land is his property. Here our people work and receive wages. Here the land works or the industrial production that was built on it. It will all remain. This all needs to be done. The more investors will be attracted, the better. Such people always exist, they just do not always know about our capabilities. Today we are considering a lot of investment sites, on which, as we have already said, the tax rate will be reduced.

If we go back to the subject of sanctions, Europeans may be afraid of them. They do not arrive, do not take risks. All the accumulated capital is left in Europe, although there – I have been in many countries – they do not have the same income that they get here. After all, investors are not just investing money here – they went and gave it, no! No one will invest money if there is no profit. If investors see the prospect, if they hope to get something from their investments, they invest. They risk, but invest.

**– It turns out that Reiner Brach does not fear the risk?..**

– He has an intention to obtain Russian citizenship and move here, in order to develop all this. In my opinion, this is a heroic act. There are so many ideas that he wants to embody here, and I think that he will succeed.



# ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ НА ЛОГИСТИКУ – ЭТО ПРОСТО!



Freight Village Bremen, Германия



Freight Village Vorsino, Россия

## ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ «FREIGHT VILLAGE»

**Первый в России проект в формате «грузовой деревни» появился в Калужской области в 2013 году.**

Концепция «грузовой деревни», реализуемая группой компаний Freight Village RU в Ворсино, была разработана при содействии Ассоциации грузовых деревень (freight village) Германии (DGG – Deutschen GVZ-Gesellschaft, Бремен, Германия).

Отправной точкой развития концепции «грузовой деревень» в Германии стали всесторонние научные исследования в этой области в конце XX столетия. Главная идея состоит в том, что данная концепция позволяет логистическим компаниям оптимизировать перевозки, предоставляя возможность размещения распределительных центров в непосредственной близости к инфраструктуре контейнерного терминала. В соответствии с этим был реализован экспериментальный проект в г. Бремен, проявивший себя в полной мере работоспособным в 1985 г. Грузовая деревня занимала 146 га и впоследствии расширила свою площадь до 500 га.

Начиная со строительства первой грузовой деревни в г. Бремен в 1985 г., в течение 30



лет была создана сеть из 35 площадок в Германии. В настоящее время около 1 300 компаний с более чем 52 000 служащими вовлечено в деятельность грузовых деревень. Эти ком-

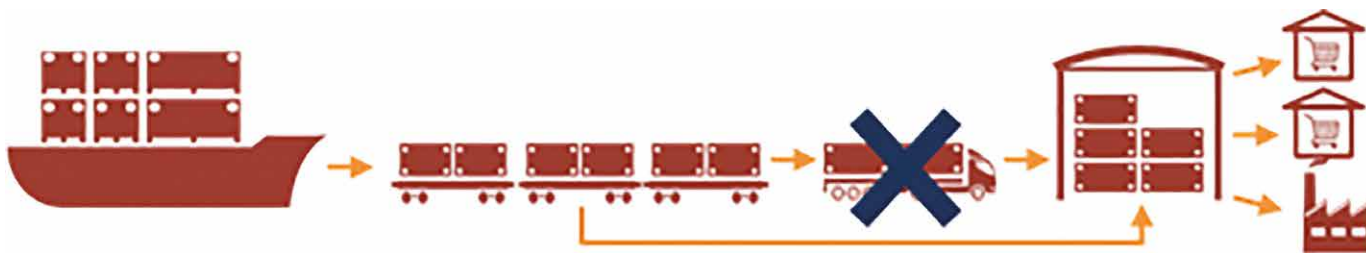
пании инвестировали более 5,7 млрд евро в развитие. А структура резидентов свидетельствует, что более 50% составляют компании - логистические операторы.



Interporto Bologna, Италия  
Площадь: 420 га  
Складская недвижимость: 415 000 кв.м  
Ж/д контейнерный терминал: 67 га



Фрейт Вилладж Ворсино  
Площадь: 570 га  
Складская недвижимость: 500 000 кв.м  
Ж/д контейнерный терминал и таможня



Международный опыт показывает, что при общем росте контейнерных ж/д перевозок грузовые деревни растут быстрее традиционных ж/д терминалов и складов за счет исключения лишнего транспортного плеча.

Данное преимущество особенно ценно для компаний, производящих пересортировку перед доставкой в магазины или клиентам (DIY, одежда, FMCG), и для производителей продукции высокой степени переработки (мебель, техника, одежда).

«Благодаря грузовым деревням во многих странах было успешно проведено перемещение логистических центров за пределы городов, которые в дальнейшем выросли в крупные транспортно-логистические «хабы» и стали точками притяжения и распределения грузопотока регионов. Сейчас подобные изменения происходят и в системе Московского транспортного узла.

Местоположение «Фрейт Вилладж Ворсино» было выбрано нашими акционерами неслучайно – на границе Калужской и Московской областей. В индустриальном парке Ворсино на момент начала реализации проекта (2011-2012 года) было открыто уже более 20 производств, многие из которых являлись клиентами ж/д терминалов и таможи», – комментирует Кузина Яна, вице-президент по развитию активов недвижимости группы компаний Freight Village RU.

#### **ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ ДЕРЕВНЯ В РОССИИ ОТКРЫЛАСЬ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

Общая площадь проекта «Фрейт Вилладж Ворсино» составляет 570 га, которые распланированы под возведение транспортной и терминальной инфраструктуры, складские комплексы и индустриально-производственные зоны. В составе логистического парка выполнено строительство железнодорожного грузового парка, автомобильного и контейнерного терминалов, складского комплекса, автомобильных дорог. Первый корпус склад-

ского комплекса арендован группой компаний X5 Retail Group под размещение распределительного центра сети «Пятерочка».

В индустриальной зоне предполагается представить промышленные предприятия различной отраслевой принадлежности. На территории разместили свои производственные ведущие международные компании: Total, Steel Paint, Flint Group, ОМИА Урал и другие.

Являясь частью ИП Ворсино, «Фрейт Вилладж Ворсино» предлагает своим резидентам и сопоставимые налоговые льготы, и поддержку Корпорации развития Калужской области, которая проводит политику «единого окна» для всех инвесторов Калужской области. И ключевое значение в развитии первого в России сухого порта играет мультимодальность транспортной инфраструктуры – возможность использования авто, ж/д доставки и обработки и авиаперевозок в перспективе.

#### **КРУПНЕЙШАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СДЕЛКА – СОЗДАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО «ХАБА» ПО МОДЕЛИ «ГРУЗОВОЙ ДЕРЕВНИ»**

Летом 2017 года впервые в России подписан 20-летний контракт на оказание услуг терминальной логистики между международной логистической компанией Karl Schmidt Spedition GmbH & Co. KG (KSS) и АО «Фрейт Вилладж Калуга» (Freight Village RU), владельцем и оператором контейнерного терминала, расположенного в границах индустриального парка Ворсино, на территории Калужской области, в 67 км от МКАДа и 5 км от границ Новой Москвы.

Заключенный контракт на оказание логистических услуг предполагает прием, упаковку, хранение и отгрузку полимерной продукции российским и зарубежным клиентам СИБУРа в течение 20 лет на территории контейнерной площадки «Фрейт Вилладж Ворсино» (Freight Village Vorsino), емкостью 1,3 тыс. 40-футовых контейнеров.

В целях создания полноценного логисти-

ческого «хаба» в примыкании к контейнерной площадке будет организован распределительный центр – компания KSS заключила с АО «Фрейт Вилладж Калуга» контракт по покупке складского корпуса класса «А» площадью 35 600 кв.м, который будет модернизирован и оборудован компанией KSS под нужды фасовки, упаковки и одновременного хранения более 40 тыс. тонн – полимерной продукции СИБУРа, в том числе – со строящегося в Тобольске полиолефинового комплекса «ЗапСибНефтехим».

#### **ЛОГИСТИЧЕСКИЙ «ХАБ» ДЛЯ ПОЛИМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ СИБУРА**

Логистический «хаб» обеспечит логистику полимерной продукции СИБУРа, в том числе с крупнейшего в России строящегося полиолефинового комплекса «ЗапСибНефтехим» суммарной мощностью 2 млн. тонн полиэтилена и полипропилена в год. Ожидаемый объем перевозок через хаб – 500 тыс. тонн полимеров в год с возможностью в будущем увеличить перевалку до 800 тыс. тонн в год, и это только для продукции СИБУРа, при этом KSS также привлекает своих давних европейских партнеров для работы через данный узел. Транспортировка продукции с производств СИБУРа будет осуществляться по уникальной для России технологии перевозки грузов насыпью непосредственно в контейнеры, что позволит компании повысить эффективность перевозок за счет увеличения массы грузов в контейнерах по сравнению с традиционным для российского рынка методом перевозки продукции в палетах, а также снизить расходы на упаковку для доставки продукции клиентам, которые будут готовы работать по данной технологии.

Стратегическим партнером группы компаний Freight Village RU по ж/д перевозкам является ПАО «ТрансКонтейнер». Совместная работа компаний KSS и ПАО «ТрансКонтейнер» на контейнерном терминале «Фрейт Вилладж Ворсино» позволит СИБУРу оптимизировать логистику на целевой рынок, когда часть про-



*«Благодаря грузовым деревням, во многих странах было успешно проведено перемещение логистических центров за пределы городов, которые в дальнейшем выросли в крупные транспортно-логистические «хабы» и стали точками притяжения и распределения грузопотока регионов. Сейчас подобные изменения происходят и в системе Московского транспортного узла.*

*Местоположение Freight Village Vorsino было выбрано нашими акционерами неслучайно – на границе Калужской и Московской областей. В индустриальном парке Ворсино на момент начала реализации проекта (2011-2012 года) было открыто уже более 20 производств, многие из которых являлись клиентами ж/д терминалов и таможи», – комментирует Кузина Яна, вице-президент по развитию активов недвижимости группы компаний Freight Village RU.*



изводственных логистических операций по фасовке и упаковке полимеров будет перенесена из Тобольска в регион потребления.

В результате сделки СИБУР получит прямой доступ к клиентам Московского региона, Центрального Федерального региона, а также возможность прямого сообщения с Европой через крупнейшую ж/д сортировочную станцию Бекасово, расположенную на юго-западе Москвы.

Инвестиции KSS в проект превысят 2 млрд рублей (без учета НДС), что эквивалентно примерно 32 млн евро. Логистический «хаб» будет предлагать широкий спектр услуг с добавленной стоимостью, таких как фасовка и упаковка в мешки, доставка продукции без упаковки в специализированных автополимеровозах. Дополнительные услуги по обработке продукта, такие как смешивание, обеспыливание, просеивание, уже имеющиеся в других локациях KSS, могут быть интегрированы в инфраструктуру «хаба» по требованию заказчика.

### ПРЕИМУЩЕСТВА МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ FREIGHT VILLAGE VORSINO

Идеальное географическое положение терминала Freight Village Vorsino и наличие примыкания к железнодорожной сети создают преимущества для клиентов за пределами России, а именно – возможность использовать логистический «хаб» для распределения и стратегического расположения склада рядом с конечными пользователями своего продукта.

Железнодорожный контейнерный терминал в Ворсино является частью проекта «Новый шелковый путь», реализованного при поддержке Калужской области, который предлагает для импорта и экспорта грузов в Азию использовать железнодорожный маршрут порт Далянь (Китайская Народная Республика) – Забайкальск (Россия) – Калужская область (Ворсино) для организации товарооборота между Европой и Азией за счет контейнерных перевозок грузов взамен морского пути. Маршрут «Далянь-Ворсино» один из самых быстрых сухопутных путей из крупных логистических портов Китая в Восточную Ев-



ропу. Общая протяженность составляет 7 750 км, а срок доставки составляет 14 дней, что в несколько раз быстрее альтернативной морской перевозки.

В соответствии с поручением Президента Российской Федерации о сотрудничестве с оператором люксембургских железных дорог по созданию новых транспортных коридоров и привлечению люксембургских компаний к развитию мультимодальной транспортно-логистической инфраструктуры в Калужской области проводится работа по организации транспортно-логистических потоков из порта Далянь через станцию Ворсино в страны Евросоюза.

Помимо этого контейнерный терминал в Freight Village Vorsino является партнером грузовой древесины GVZ Frankfurt (Oder), что открывает возможность ж/д перевозок в Германию или через Германию далее в западные страны Европы, в продолжение существующего маршрута «Ворсино-Брест».

Опыт Freight Village RU демонстрирует успешность концепции первой грузовой древесины в России и иллюстрирует новые тенденции по перераспределению грузовых потоков Московского транспортного узла, которые будут способствовать формированию современных мультимодальных транзитных узлов за пределами МКАД и формировать новые транспортные и логистические коридоры.

# OPTIMIZE THE COST OF LOGISTICS - **IT'S EASY!**



Freight Village Bremen, Germany



Freight Village Vorsino, Russia

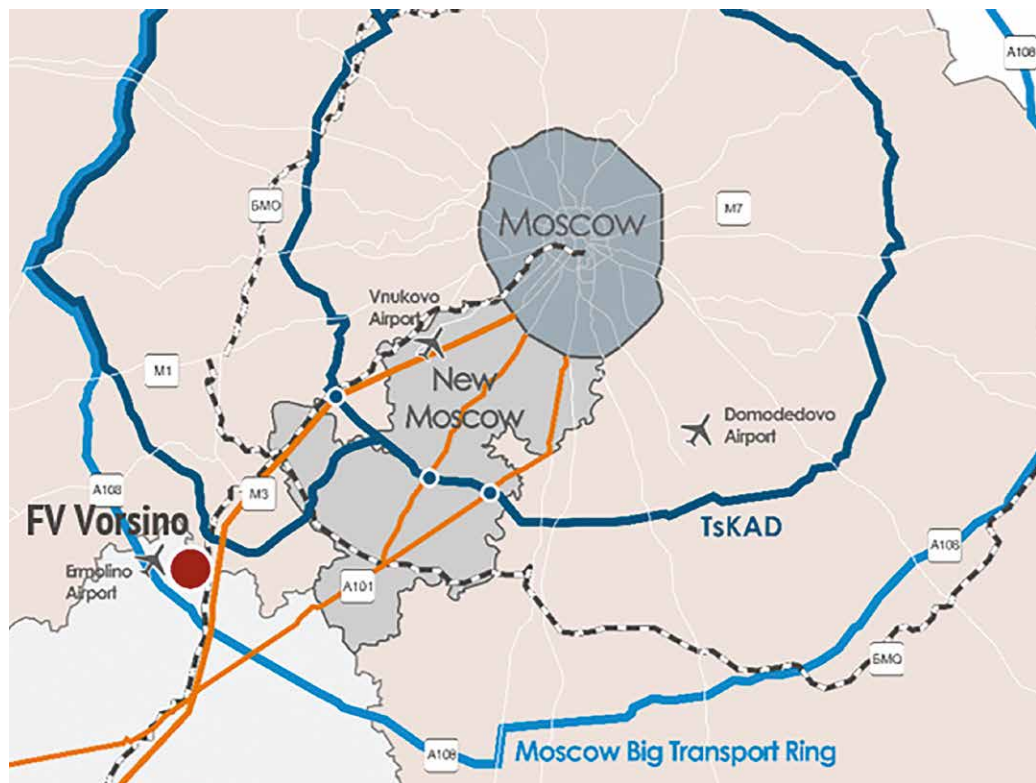
## FORMATION OF THE CONCEPT OF «FREIGHT VILLAGE»

**The first project in Russia in the format of «Freight Village» appeared in the Kaluga region in 2013.**

The «Freight village» concept, implemented by Freight Village RU Group of companies in Vorsino, was developed with the assistance of German Freight Village Association (DGG – Deutschen GVZ-Gesellschaft, Bremen, Germany).

The starting point for the development of the concept of «Freight Village» in Germany was comprehensive scientific research in this field at the end of the 20th century. The idea of this project allows logistic companies to optimize transportation costs by providing the possibility of locating distribution centers in close proximity to the container terminal infrastructure. In accordance with this, a pilot project was implemented in Bremen, which turned to be fully operational in 1985. The freight village occupied 146 hectares, and subsequently expanded its area to 500 hectares.

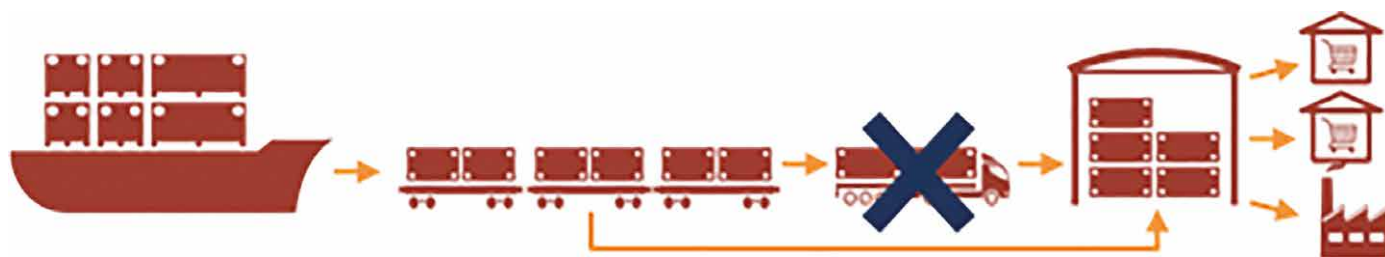
Since the construction of the first freight village in Bremen in 1985, over a period of 30 years, a network of 35 sites in Germany was



Interporto Bologna, Italy  
 Area: 420 hectares  
 Warehouse property: 415 000 sq.m.  
 Railway container terminal: 67 hectares



Freight Village Vorsino  
 Area: 570 hectares  
 Warehouse property: 500 000 sq.m.  
 Railway container and customs terminals



established. Currently, about 1,300 companies with more than 52,000 employees are involved in the activities of freight villages. These companies invested more than 5.7 billion euros in development. Experience of creating similar projects in Europe shows that more than 50% of residents are logistics operators companies.

International experience indicates that with the overall growth of container railway transport, freight villages grow faster than traditional rail terminals and warehouses by eliminating the excess transport leg.

This advantage is especially valuable for companies that perform re-sorting before delivery to stores or customers (DIY, clothing, FMCG) and for producers of high-level products (furniture, appliances, clothing).

«In many countries thanks to the freight villages' logistics centers were successfully transported outside the cities, which later grew into large transport and logistics hubs and became points of attraction and distribution of the region's freight traffic. Now, similar changes are taking place in the Moscow transport hub system.

The location of Freight Village Vorsino was chosen by our shareholders not accidentally – on the border of the Kaluga and Moscow regions. In Vorsino Industrial Park, at the time of the project's launch (2011-2012), more than 20 productions were opened, many of which were customers of railway terminals and customs,» commented Kuzina Yana, Vice President for Development of Real Estate of the Group of Companies Freight Village RU.

### THE FIRST FREIGHT VILLAGE IN RUSSIA WAS OPENED IN THE INDUSTRIAL PARK OF THE KALUGA REGION

At present, Freight Village Vorsino provides not only container handling services, but also quality warehouse, customs, forwarding and insurance services. The first building of

the warehouse complex was leased by X5 Retail Group for the distribution center of Pyaterochka retail chain. On the territory, the leading international companies have placed their production: Total, Steel Paint, Flint Group, OMIA Ural and others. The Project occupies more than 570 ha and involves industrial and warehouse development in synergy with operation of the container terminal.

Being part of the IP Vorsino, Freight Village Vorsino offers its residents both comparable tax benefits and support to the Development Corporation of the Kaluga region, which pursues a «one stop shop» policy for all investors in the Kaluga region. And the multimodality of the transport infrastructure plays a key role in the development of the first dry port in Russia – the possibility of using auto, railway transportation and handling and air transportation in the future.

The largest logistics deal is the creation of a logistics hub based on the model of «Freight Village»

For the first time in Russia, a 20-year contract was signed for the provision of terminal logistics services between the international logistics company Karl Schmidt Spedition GmbH & Co. KG. KG (KSS) and Freight Village Kaluga JSC (Freight Village RU), the owner and operator of the container terminal located within the boundaries of the Vorsino industrial park, in Kaluga region, 67 km from Moscow and 5 km from the borders of New Moscow.

The contract concluded for the provision of logistics services assumes reception, packaging, storage and shipment of polymer products to Russian and foreign customers of SIBUR for 20 years on Freight Village Vorsino container yard, with a capacity of 1,300 40-foot containers.

In order to create a full-fledged logistic hub, a distributing center will be established in connection with the container yard. In this

regard KSS concluded a contract with Freight Village Kaluga JSC for the purchase of an «A» class warehouse building with (GBA 35,600 sq. m.), which will be modernized and equipped by KSS company for the simultaneous storage of more than 40 thousand tons of polymers – products of SIBUR, coming from ZapSibNeftekhim complex in Tobolsk.

### LOGISTIC HUB FOR POLYMERIC PRODUCTS OF SIBUR

The logistics hub will provide logistics for SIBUR's polymer products, including the new largest in Russia ZapSibNeftekhim complex for the production of polypropylene in a capacity of 2 million tons per year in Tobolsk. The expected traffic volume is 500 thousand tons per year with the possibility in the future to increase the transshipment to 800 thousand tons per year, and this is only for SIBUR products, while KSS is also attracting its long-time European partners to work through this unit.

Transportation of products from SIBUR's production facilities will be carried out by the unique technology for Russia – transporting bulk cargo directly to containers, which will allow the company to increase the efficiency of transportation by increasing the mass of goods in containers compared to the traditional method for Russian market to transport products in pallets, and reduce packaging costs to deliver products to customers.

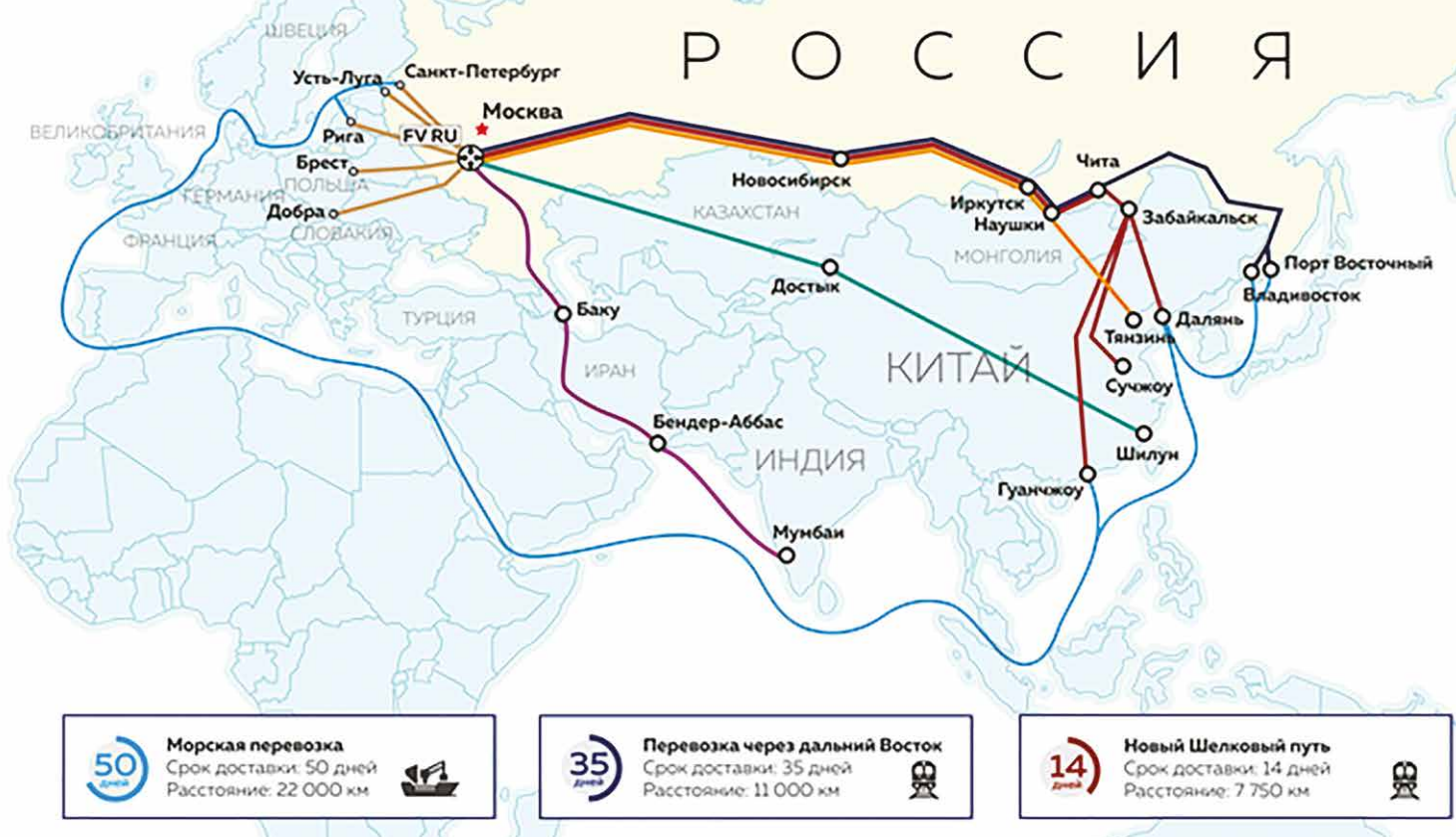
TransContainer PJSC is the strategic partner of the Freight Village RU group of companies for railway transportation, and since June 7, 2017 TransContainer PJSC became a member of Freight Village group of companies by entering the equity. Thus, the joint work of KSS with TransContainer PJSC at Freight Village Vorsino container terminal will allow SIBUR to optimize logistics to the target market as part of the logistics operations on packing of polymers



*«In many countries thanks to the freight villages' logistics centers were successfully transported outside the cities, which later grew into large transport and logistics hubs and became points of attraction and distribution of the region's freight traffic. Now, similar changes are taking place in the Moscow transport hub system.*

*The location of Freight Village Vorsino was chosen by our shareholders not accidentally – on the border of the Kaluga and Moscow regions. In Vorsino Industrial Park, at the time of the project's launch (2011-2012), more than 20 productions were opened, many of which were customers of railway terminals and customs,» commented Kuzina Yana, Vice President for Development of Real Estate of the Group of Companies Freight Village RU.*





will be transferred from Tobolsk to the region of consumption.

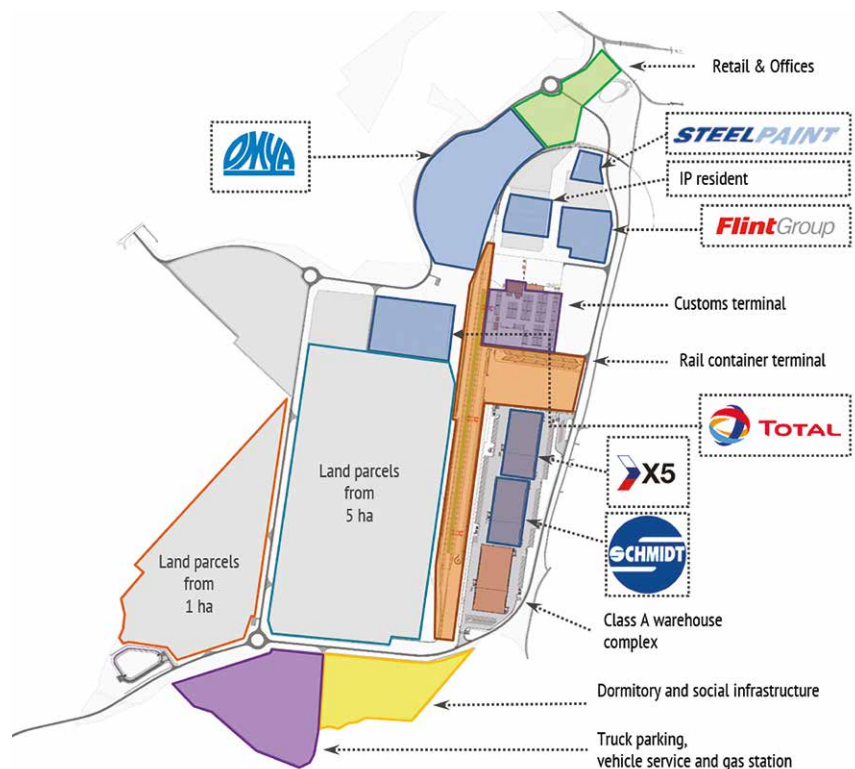
As a result of the transaction, SIBUR will have access to customers in Moscow region, Central Federal Region, as well as the possibility of direct communication with Europe via largest railway sorting station Bekasovo, located in the south-west of Moscow.

KSS's investments in the project will exceed RUB 2 bn net of VAT, equivalent to a value of approximately EUR 32 million. The hub will offer a wide range of value added services such as bagging, bag slitting, decanting of containers and neutralization. Further product handling services like blending, dedusting, sieving already available at other KSS-locations could be integrated into the hub infrastructure on customer demand.

**ADVANTAGES OF FREIGHT VILLAGE VORSINO'S LOCATION**

The ideal geographic position of the terminal and connection to the domestic rail network will also offer new opportunities for customers outside of Russia to utilize the hub for their future distribution and strategic stock location close to the end users of their product.

The railway container terminal in Vorsino is part of the New Silk Road project, implemented with the support of the Kaluga region. It proposes to use the railway route Dalian (People's Republic of China) – Zabaikalsk (Russia) – Kaluga region (Vorsino) for import and export of goods between Europe and Asia using container transportation of cargoes instead of the sea route. The Dalian-Vorsino route is one of the fastest land routes from China's major logistic ports to Eastern Europe. The total length is 7,750 km, and the delivery time is 14 days, which is several times faster than alternative sea transportation.



In accordance with the instruction of the President of the Russian Federation on cooperation with the Luxembourg rail operator on the creation of new transport corridors and attraction of Luxembourg companies to the development of a multimodal transport and logistics infrastructure in the Kaluga region, work is being carried out to organize transport and logistics flows from the Port of Dalian through the Vorsino station to the EU countries.

In addition, the container terminal in Freight Village Vorsino is a partner of the freight

village of GVZ Frankfurt (Oder), which opens the possibility of railway transportation to Germany or to Western Europe via Germany, in continuation of the existing Vorsino-Brest route.

The implementation of the project proves the success of the «freight village» concept operating outside the Moscow Ring Road, which contributes to the trend of redistribution of cargo flows of Moscow transport hub, develops modern transit hub in the West-East transport corridor and enhances the investment attractiveness of Kaluga region.



## ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ОАО «КАЛИБР»: МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ

Статуя Ленина – едва ли не обязательный атрибут любого советского предприятия – в наше время, скорее, удивляет. Но почему-то сразу понимаешь, что это вовсе не показатель политических пристрастий, скорее – уважение к истории. И страны, и своего предприятия. История может вызывать разные чувства, может вызывать споры, но она же – родная, куда от неё деться? Об уважении к истории на территории ОАО «Калибр» свидетельствует и ухоженная аллея с бюстами героев, ушедших на фронт с завода, выпускавшего когда-то измерительное оборудование для всего Советского Союза. Но эта трансформировавшаяся несколько лет назад в технопарк «промышленная зона», которая к «сердцу Москвы» даже ближе, чем к её «границе с остальной Россией» – к МКАДу – живёт совсем не прошлым. Об этом наш разговор с председателем Совета директоров ОАО «Калибр» Михаилом Коганом.

**- Михаил Александрович, штангенциркули вы, судя по всему, уже не выпускаете...**

- Времена меняются очень быстро. Приходят новые технологии. Появились

электронные приборы, которые измеряют расстояние, когда их направляешь на цель, так что вопрос штангенциркуля как-то отпал сам собой, хотя было время, когда их выпускали по шестьсот тысяч

в год. Ведь «Калибр» – это чистая жертва советской гигантомании. На самом деле таких больших инструментальных заводов не должно быть, и в Европе их нет. Но тогда в стране действовала инструкция, что



предприятия раз в три года должны штангенциркули менять. Хочешь – не хочешь, а производи и покупай. Естественно, когда Советский Союз распался, ушли и эти инструкции, и оказалось, что спроса на эту продукцию в таком объёме нет. Впрочем, мы выпускали и достаточно сложную линейку измерительных приборов, но – к сожалению или к счастью – в связи с развитием технологий всё это ушло. Поэтому свое основное производство в 2009 году мы закрыли.

**- Многие советские предприятия на рубеже веков превращались в своеобразные «зоны для сталкеров» или вообще исчезали с лица городов. Но история «Калибра» не то что не печальна – завидна!..**

- Вопрос, что делать с промышленными территориями, действительно стоял остро. Самый распространенный способ – застроить жильём. Это действенный способ, жильё нужно строить, но людям, которые живут в этих домах, необходимо ещё и где-то работать. Этот вопрос серьезно встал в 2012-13 годах, и тогда пришли к выводу, что нужно создавать технопарки. Предложили и нам на определенных условиях создать технопарк и получить статус управляющей компании.

**- А как же – «вынести производство из городской черты»?**

- Конечно, речь идет не о том производстве, которое было раньше. Да, было время, когда у нас здесь были цеха, например, гальванический цех, в которые в обычной обуви войти было невозможно, нужно было надевать специальную обувь. Естественно, ничего этого сейчас нет. Сейчас производство совсем другое – оно экологически чистое, оно современное, инновационное. Фактически на станках сейчас работают операторы – программисты, а не фрезеровщики, не токари... Они создают программное обеспечение, по которым эти станки буквально за считанные минуты и делают продукцию. Причем

в неограниченных количествах.

**- У вашего технопарка есть определённые направления?**

- У нас сейчас появились металлообработка и медицинский кластер, но основными были и остаются беспилотный транспорт и 3D-технологии. Каждое из этих направлений представлено несколькими компаниями, достаточно интересными. Вообще, как нам кажется, беспилотный транспорт в ближайшее время перестанет быть инновацией.

**- Для многих это всё ещё фантастика...**

- Бизнес-сообщество считает, что готово вводить его буквально через год-два. Существует городская программа по его внедрению, рассчитанная на несколько лет. Технически это уже возможно. Проблема не столько в их разработке, сколько в адаптации к городской среде. И здесь возникает юридическая проблема: кто будет отвечать в случае какой-то нестандартной ситуации? Юристы говорят, что им нужно три года, чтобы подвести под это законодательную базу. Так что, я думаю, беспилотный транспорт – это вопрос пяти-шести лет. И, к сожалению, профессия водителя уйдет в небытие. Развитие идёт невероятными шагами. Я присутствовал на конференциях по инновациям и поражался тому, что нынешние молодые люди вообще мыслят по-иному. Наша задача – привлечь их. Наш технопарк – проводник инноваций, без которых нам никак не деться, как переходный мостик.

**- Можно сказать, «мостик между прошлым и будущим»...**

- Да, к чему мы стремимся: приходит молодой человек с идеей, он развивает её в коворкинге – там хороший Wi-Fi и вся инфраструктура для того, чтобы он мог работать. Затем он создает свою маленькую компанию, и мы опять же помогаем ей масштабироваться, чтобы со временем она смогла стать резидентом технопарка.

Ещё одна проблема, которую, на мой

взгляд, должен решать технопарк и на которую сейчас, к сожалению, мало обращают внимания, – учить людей бизнесу. Это очень большая проблема. Я в бизнесе очень давно, с 90-х, и вижу, что у нас многие люди до настоящего времени не понимают до конца, что такое бизнес; не понимают, как его вести... Учить людей, начиная от составления бизнес-плана и заканчивая каким-то крупным вопросом – это тоже наша задача. Невозможно заниматься инновациями, если у тебя неправильно построен бизнес. Как ни занимайся, все равно не получится.

Знаете, в чем ошибка? У нас принято так: если ты бизнесом занимаешься, то обязательно должен стать миллиардером. Я как-то встречался с молодежной палатой и задавал им вопрос: «Ребята, объясните мне, почему президент, премьер – все говорят, что нужно развивать малый и средний бизнес?» Только один парень ответил – оказалось, что он сам из семьи бизнесменов. Бизнес не сидит на шее у государства, а, наоборот, платит государству налоги. Вот в чем смысл! Вот что нужно, мне кажется, донести до молодых людей. Я помню, что в свое время статистика показывала, что 51% молодых людей хотели стать бизнесменами. А сейчас – только 4-5%.

И ещё: я уже 15 лет слышу слова «реструктуризация экономики», и – абсолютно ничего не происходит...

**- А ещё – «надо слезть с нефтяной иглы»...**

- Да-да, с 90-х годов мы это слышим, и никто ниоткуда не слезает. Я всегда привожу пример Германии: около 70% налогов идет от малого и среднего бизнеса. И страна эта – одна из самых богатых в мире. Это пример правильно построенной экономической системы. И нам к этому надо стремиться. Надеюсь, что наш технопарк этому процессу способствует.

**Беседовал Алексей Сокольский**



## DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INDUSTRY OF JSC **KALIBR:** BETWEEN PAST AND FUTURE

The Statue of Lenin being almost mandatory attribute of the Soviet enterprise is rather an unusual thing in the present time. However, anyone understands, for some reason, that it is not political preferences but more likely the respect for the history both of the country and of the enterprise. The history can cause different sensations or disputes but it is still our native history and we cannot get away from it. The respect for the history is demonstrated on the JSC Kalibr territory by the well-manicured parkway with busts of heroes headed to the front from the plant that manufactured measuring equipment for the whole Soviet Union. However, this “industrial area” that has been changed a few years ago into the technology park located closer to the “Heart of Moscow” than to its “border with the rest of Russia”, i.e. Moscow Ring Road, lives hardly in the past. This is a topic of our conversation with Michael Kogan, the chairman of the board of directors of JSC Kalibr.

**- Mr. Kogan, it appears that vernier calipers are no longer produced at the enterprise...**

- Times change rapidly. New technologies are introduced. There are electronic devices measuring distance upon pointing them at the target. Thus, vernier calipers become unneeded, even though in the past, their production

reached six hundred thousand per year. Kalibr is a victim of the Soviet gigantomania. In fact, such large instrument plants should not exist and there are no such plants in Europe. However, according to the norms existing in the country at that time, all enterprises were due to change vernier calipers once every three years. Willing or not, they had to produce and buy. Naturally,

following the collapse of the Soviet Union, these norms have become invalid and there is no such demand for these products. By the way, our enterprise produced also quite complex range of measuring devices, but, unfortunately or fortunately, all this reached back due to the technological development. Therefore, we shut down our main production in 2009.



**- Many Soviet enterprises at the turn of the century went into some “areas for stalkers” or completely disappeared from the cities. However, the history of Kalibr is not sad, but enviable!..**

- A question of how to deal with the industrial areas was urgently raised. The most common method is to build residential houses there. This method is efficient but people who live in these houses need also to work somewhere. This question was seriously raised in 2012-13 and then they concluded to create technology parks. We also were offered to create the technology park with certain conditions and to be granted the status of the parent company.

**- And what about “to take the production out of the city”?**

- Of course, this does not mean the production what it had been previously. There was a time when we had, for example, an electroplating shop where you might wear special shoes. It is not the case now. The production is quite different now; it is ecologically friendly, modern and innovative. The machines are operated by the operators, software engineers, but not by millers, tuners... They develop software which helps these machines to produce parts just in a few minutes and in unlimited quantities.

**- Are there particular sectors at your technology park?**

- We have got metalworking and medical cluster, but unmanned transport and 3D technologies have been and remain the main sectors. Several quite challenging companies represent each of these sectors. In general, as it seems to us, the unmanned transport will no longer be an innovation.

**- For many people, it is still unreal...**

- The business community takes a view that it is ready to introduce it no later than in one or two years. There is a multiple-year municipal program related to its implementation. Technically, it is already possible. The problem is not so much the development as it is the adaptation to the urban environment. Then, there is a legal problem associated with a person to be responsible in case of some abnormal situation. Lawyers say

that it will take three years to give legitimacy to it. So, my estimate is that unmanned transport is a matter of five or six years. By that time, unfortunately, driver's job will pass into oblivion. Development is quite rapid. I attended the conferences on innovations and was surprised at how modern young people think in a different way. Our task is to involve them. Our technology park is a connecting bridge to innovations from which we cannot escape.

**- It can be said that it is “a bridge between past and future”..**

- Well, it is that we aim at. One young man has an idea and he develops it in co-working environment with proper Wi-Fi and infrastructure for his practice. Then, he sets up his small company and we again help it to develop and become a resident company of the technology park in future.

The one more problem which in my opinion should be solved by the technology park and which, unfortunately, is overlooked now, is to teach business. This problem is of great importance. I have been in business for a very long time, from the 1990s, and I can tell that many people do not still understand what the business is; do not understand how to do it... To teach people starting from drafting a business plan and ending with some major issues is our task, too. It is impossible to be engaged in innovations when your business is organized

incorrectly. No matter how hard you try, it won't be your best.

Do you know, what's wrong? That's how it is with us: when you do business, you must become a multi-millionaire. Once I had a meeting with junior board and I asked them: “Please, explain me why the president, the prime minister and others say that it is necessary to develop small and medium business?” Only one boy answered and he was from businessman's family. Business is not funded by the state; on the contrary, it pays taxes to the state. That is the point of this! I think it is that to get to young people. I remember, statistics in due time showed that 51% of young people wanted to be businessmen. Now, this index is only 4-5%.

One more thing: during the last 15 years, I have heard “economy restructuring” but nothing happens...

**- And it is necessary “to make away with oil dependence”..**

- That's it. We have heard this from the 1990s but nobody makes away. I always hold up Germany as an example: about 70% of taxes come from small and medium business. This country is one from the richest countries in the world. It is an example of properly organized economic system. We should aim at this. I hope that our technology park facilitates this process.

**Alexey Sokol'sky,  
Interviewer**



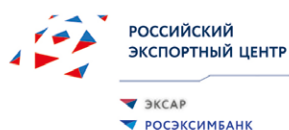


# РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

Генеральный спонсор



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Официальный автомобиль Форума



Официальный партнер



Официальный партнер



Официальный партнер



Банк-партнер



Официальный авиаперевозчик Форума



\* «Дженезис»

реклама

# ДО ВСТРЕЧИ В СОЧИ!

[rusinvestforum.org](http://rusinvestforum.org)

15–16  
ФЕВРАЛЯ

 РОСКОНГРЕСС

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; ПАО «Почта Банк»



# FREDERIQUE CONSTANT GENEVE



Реклама. <sup>1</sup> Живи со страстью <sup>2</sup> Мануфактур Ворлдтаймер

# LIVE YOUR PASSION<sup>1</sup>

MANUFACTURE  
WORLDTIMER<sup>2</sup>

Подробная информация [frederiqueconstant.com](http://frederiqueconstant.com)

**PROTIME**  
DISTRIBUTION

Эксклюзивный дистрибьютор в России, Москва, ул. Веткина, 4, тел.: +7 (495) 926 0700  
Полный список авторизированных точек можно найти на сайте [www.protime-distribution.com](http://www.protime-distribution.com)

реклама